

Editorial >

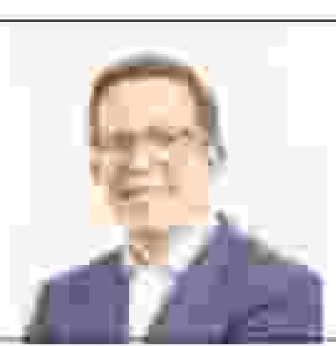
Protesta infundada

"El reclamo del presidente colombiano sobre la isla Chinería parece más una estrategia de popularidad que una decisión bien pensada". P. 4

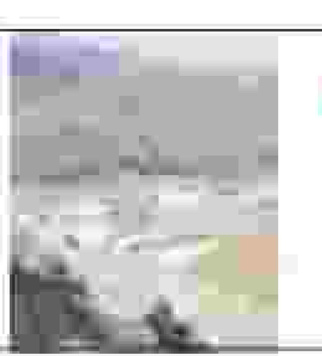
OPINIÓN >

GALANTINO GALLO

CEO de Prima AFP



Lo difícil de ahorrar P. 17



ANUNCIÓ MIDAGRI

Cobra tendría hasta fin de mes para tomar decisión sobre Majes. P. 13

JUEVES 7 DE AGOSTO DEL 2025

Año 34, N° 9563
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 2 Y 3 SEGÚN ESTADÍSTICAS DE LA SBS

Indemnizaciones del SOAT se están disparando por caos vehicular en Lima

Los gastos por accidentes cubiertos por el seguro cada vez son más elevados, y frente al 2019 (antes de la pandemia) se incrementan en 47%.

Alta informalidad, impunidad, infraestructura inadecuada y falta de fiscalización impulsan siniestralidad.

CLAUDIA LLONTOP



INFORME DE URBANIA

Precios de inmuebles aumentan en siete de cada 10 distritos de Lima y Callao P. 5

CATEGORÍA EN EXPANSIÓN

Grupo Gloria competirá con AJE en mercado de agua embotellada P. 18

AL MENOS HASTA 2026

Cajas tendrán cautela en colocación de tarjetas de crédito P. 18



PROPUESTA DEL MVCS

Se alista impulso de construcción de vivienda de alquiler bajo APP y OxI P. 12

The Economist

Mejor en silencio

Las empresas solían alardear de sus metas climáticas, pero ahora han optado por el perfil bajo. P. 22



SEGÚN ESTADÍSTICAS DE LA SBS

Indemnizaciones del SOAT se disparan por caos vehicular en Lima

Gastos por los accidentes cubiertos por el seguro cada vez son más elevados, y, frente al 2019, antes de la pandemia, se incrementan en 47%. Alta informalidad en el transporte público, impunidad de malos conductores y falta de fiscalización impulsan siniestralidad, según aseguradoras.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

La reciente colisión entre una coaster y un bus del metropolitano, por negligencia de la primera —que invadió el carril exclusivo del sistema de transporte masivo—, dejó tres fallecidos y una honda sensación de inseguridad entre los limeños que a diario se movilizan en vehículos particulares y públicos o como peatones.

El temor se exacerba al constatar que muchas unidades como esa coaster operan con varias papeletas encima y multas por infracciones de tránsito, en medio de un descontrol ante la débil supervisión y aguda informalidad en el transporte público en Lima y otras ciudades principales del país.

Esa caótica situación en las pistas también se refleja en las cifras de siniestralidad del SOAT, el seguro obligatorio cuyo propósito es cubrir los gastos médicos y las indemnizaciones a causa de un accidente vehicular.

De acuerdo con la SBS, en junio del 2019, el índice de siniestralidad del SOAT (la relación entre las indemnizaciones pagadas por la ocurrencia de estos accidentes y las primas cobradas por las aseguradoras) era de 54.96%. Cuatro años después, en junio del 2023, era de 63.78% y en el mismo mes del 2025 llegó a 68.94%.

Frecuencia

El índice mencionado, entonces, sube un 26% desde la etapa prepandémica. Más aún, si solo se revisan los gastos de los siniestros cubiertos por el SOAT —es decir, los importes de indemnización—, el incremento es del 47% entre lo reportado en el primer semestre de 2019 y similar periodo del año en curso.

CIFRAS

8

Compañías ofrecen el Seguro contra Accidentes de Transito (SOAT).

7

Es el puesto de Lima en el ranking de TomTom. Así, se ubica entre las 10 ciudades del mundo con mayor congestión vehicular.

OTROS COSTOS

Gastos de atención médica también se reajustan

Para María Fernanda Tejada, subgerente comercial de Masivos de Vivir Seguros, otro factor que incidió en la mayor siniestralidad del SOAT es el aumento de la UIT (hoy en S/ 5,350). Al incrementarse, también sube la base sobre la cual se calculan las indemnizaciones, precisó.

Además, le ejecutiva refirió que están creciendo los gastos por atención médica y acentuándose la competencia de precios en el mercado.

En consecuencia, algunas primas bajan, mientras los costos siguen subiendo para las aseguradoras, afirmó.


GEC


Desborde. Infraestructura vial inadecuada es otra de las causas del elevado número de accidentes de tránsito.

Para Eduardo Morón, presidente de la Asociación de Empresas de Seguros (Apeseg), lo preocupante detrás de esos números es que no se está logrando reducir la frecuencia de accidentes de tránsito en el Perú.

"Más de 3,000 personas fallecen todos los años en accidentes de tránsito, sin que las autoridades modifiquen nada del marco regulatorio", advirtió en diálogo con Gestión.

"Estamos hablando de 90,000 accidentes de tránsito en promedio al año", añadió Eduardo Chávez, gerente legal del gremio asegurador.

Impunidad

Más del 80% de los accidentes son consecuencia de factores humanos, como excesiva velocidad, incumplimiento de las reglas de tránsito, exceso de confianza, imprudencia del peatón, entre otros comportamientos negligentes que son particularmente notorios en la capital, afirmó.

Chávez alertó de la marcada impunidad en los infractores y falta de fiscalización por parte de las autoridades, lo que va de la mano de la alta informalidad del sistema de transporte en la metrópoli.

"Hasta el día de hoy no se logra implementar un sistema integrado, que es para lo que se creó la ATU (Autoridad de Transporte Urbano para Lima y Callao)", manifestó el gerente legal de Apeseg.

HUGO PEREZ



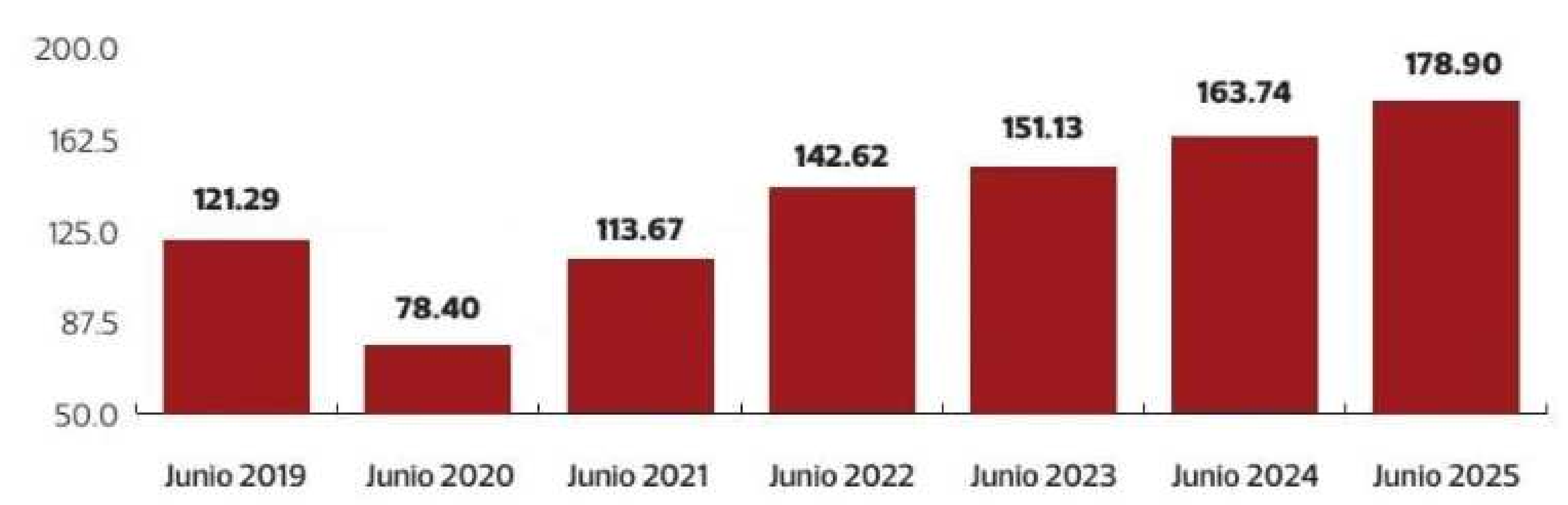
Índice de tráfico 2024 – América Latina

Ranking Global 2023	Ciudad	Tiempo promedio x 10km	Var. 23/22	Nivel de Congestión
1	Barranquilla	36 m 06 s	-20 s	45%
7	Lima	33 m 12 s	+1 m 30 s	47%
9	Trujillo	32 m 56 s	+30 s	34%
16	Arequipa	32 m 01 s	-10 s	47%
17	Ciudad de México	31 m 53 s	+1 m	52%
20	Cartegena	31 m 15 s	-20 s	40%
33	Buenos Aires	30 m 09 s	=	29%
36	Puebla	29 m 57 s	+1 m	30%
40	Bogotá	29 m 23 s	+10 s	45%
41	Cali	29 m 19 s	-30 s	43%
47	Fortaleza	28 m 39 s	+30 s	37%
48	Rosario	28 m 37 s	-10 s	26%
54	Curitiba	27 m 47 s	+20 s	35%

FUENTE: TomTom **ELABORACIÓN:** GEE-AAP

Indemnizaciones (siniestros) pagadas por el SOAT

(Millones de S/)



FUENTE: SBS

Con la implementación de la ATU se buscaba que todas las empresas contaran con buses propios, planilla para sus trabajadores (incluidos choferes), un sistema de recaudo electrónico, GPS, entre otras promesas incumplidas, detalló.

En tal sentido, Apeseg considera que se requiere de una Agencia Nacional de Tránsito y Seguridad Vial que regule el sector de forma general en todo el país. Actualmente, las competencias se dividen entre el Ministerio de Transporte, la ATU y los gobiernos regionales, sostuvo el representante gremial.

Exposición al riesgo

"(La mayor siniestralidad) está influenciada por la falta de educación vial, una infraestructura vial inadecuada y la necesidad de una mayor fiscalización. Estas condiciones generan un entorno de alta exposición al riesgo, especialmente en zonas urbanas con tráfico denso y poca señalización efectiva", manifestó José Luis Garnica, gerente de seguros vehiculares de Pacífico Seguros.

Eduardo Morón, de Apeseg, consideró, asimismo, que los contratos de concesión de carreteras deberían incluir cláusulas que premien la reducción en la siniestralidad.

Así, si disminuye el número de accidentes en la vía en cuestión, la concesión debería extenderse, planteó.

El ejecutivo aseveró, además, que todos los accidentes están georreferenciados. Por ello, sería posible identificar dónde es necesario introducir, por ejemplo, iluminación (ojos de gato) para evitar que los choferes se queden dormidos, así como mejorar otras señales de tránsito.

Seguro adicional

Apeseg propone que las autoridades exijan un seguro de responsabilidad civil a las unidades de transporte público, adicionalmente al SOAT.

"El SOAT se hace cargo de los heridos y fallecidos, pero no tenemos una herramienta lo suficientemente potente como para que a las empresas de transporte público les cueste más (cuando sus unidades registran mayores accidentes)", expresó Morón.

Con esta propuesta, las compañías con mayores siniestros tendrían que pagar un seguro de responsabilidad civil más caro que aquellas con mejores resultados.

"Si me chocan por atrás, por ejemplo, el SOAT se va a activar sin yo tener la culpa, no está vinculado a la responsabilidad o prudencia del conductor o del dueño de la empresa de transporte. Nosotros no queremos cambiar eso porque el mandato del SOAT es atender lo más rápido posible a quienes se hayan visto afectados por un accidente de tránsito. Pero lo que tienen en otros países es que agregas a esa póliza otro seguro obligatorio por daños a terceros", expuso el presidente del gremio.

Índice de siniestralidad del SOAT (%)



FUENTE: SBS

Más info en 



EDITORIAL

Protesta infundada

COLOMBIA. Sin que hubiese existido antes un conflicto público relevante, el presidente de Colombia, Gustavo Petro, acusó al Perú de "copar territorio colombiano" en directa violación del Protocolo de Río de Janeiro de 1934. Ello en referencia al distrito de Santa Rosa en Loreto; cuyo espacio, de manera pasajera, —por razones naturales— se había separado en apariencia de la isla peruana de Chinería, luego de que el Perú y Colombia definieran sus fronteras.

Tras la firma del citado protocolo, siempre ha estado claro que Chinería es territorio peruano. Lo que el presidente colombiano estaría reclamando erróneamente es que el distrito de Santa Rosa, que es parte de Chinería, es territorio colombiano. Ello en razón de la "separación temporal" de dicho espacio de la isla de Chinería. No obstante, al siempre haberse tratado de un territorio integral de Chinería, no debería existir mayor controversia.

Lo que habría avivado el conflicto, desde la posición del Gobierno colombiano, sería la reciente creación del distrito de Santa Rosa, ubicado en la referida isla. Previamente, dicha localidad se venía manejando como un centro poblado. No obstante, no ha habido mayores cambios respecto de su cultura y población, que se sigue vinculando con Chinería.

Tras el anuncio, la Mancomunidad Regional Amazónica se pronunció en defensa de la soberanía peruana sobre la isla. Mediante un pronunciamiento, afirmó que el Perú viene ejerciendo soberanía sobre dicho territorio "de manera legítima, legal y de forma ininterrumpida desde hace más de un siglo".

> "El repentino reclamo del presidente colombiano sobre la isla Chinería parece más una estrategia de popularidad que una decisión bien pensada"

El repentino anuncio de Petro, además, se contradice con lo que sería el argumento de la propia Cancillería Colombiana: que el territorio de Santa Rosa no habría sido adjudicado hasta el momento, un argumento que ya ha sido cuestionado incluso por más de un analista colombiano. Como ha explicado el diputado del Partido Liberal de Colombia, Juan Carlos Lozada, afirmar que el Perú "ha ocupado el territorio colombiano sería absolutamente inexacto", pues ello se contradice incluso con la teoría del propio Gobierno. El mismo parlamentario opinó que no ha sido prudente en este momento "intentar escalar el lenguaje a invasiones o a ocupaciones", pues lo que correspondería en todo caso es encontrar una solución por la vía diplomática.

Como era de esperarse, la acusación del presidente colombiano ha motivado el rechazo unánime de todos los sectores políticos en el Perú, así como de la sociedad civil y de la academia. En realidad, más que una decisión diplomática meditada, lo manifestado por Gustavo Petro parece más el producto de una decisión emocional, impulsada, entre otras cosas, por su preocupación por sus cada vez más bajos niveles de aprobación. ◆

OPINIÓN

ALEJANDRO DEUSTUA
Internacionalista

Arbitrariedad y aceptación

En nombre de la primera potencia económica (y segunda potencia comercial), Trump ha incrementado el promedio de su arancel efectivo en siete veces.

En la primera semana de agosto, el presidente Donald Trump confirmó a cada uno de sus interlocutores comerciales la vigencia de aranceles diferenciados contra ellos (y contra los exportadores de cobre, acero y aluminio), vulnerando los principios y normas de la OMC.



Criterios arbitrarios de seguridad nacional y la identificación de las exportaciones de sus socios como una amenaza a la economía norteamericana sometieron a casi dos centenares de países al poder de ese gobierno a través de la coerción abierta y de negociaciones forzadas. Extraordinariamente, con contadas excepciones (China —en proceso—, Brasil, Canadá, Suiza), la gran mayoría de países aceptaron (el Perú entre ellos) o pactaron la arbitrariedad. El reconocimiento del mal menor devino en regla general, sustituyendo la práctica del beneficio mutuo.

Así, el Sr. Trump ha incrementado su poder restrictivo. En nombre de la primera potencia económica (y segunda potencia comercial), ha incrementado el promedio de su arancel efectivo siete veces (de 2.5% a 17.3%, según el FMI o 18.3%, de acuerdo con Yale), superando los peligrosos niveles de 1934. Lo ha hecho poniendo un precio (inversiones de terceros) al acceso al mercado norteamericano, considerado como privilegio antes que como escenario principal del libre intercambio, y decidiendo que su país ya no debe ser un generador de bienes públicos. En lugar de ello, este debe reindustrializarse, financiar su déficit y generar dominio (y temor).

Tal ejercicio de poder económico disruptivo sólo puede compararse, en la posguerra, con la declaración de inconvertibilidad del dólar establecida por Richard Nixon en 1971, que quebró el sistema de Bretton Woods. La moneda norteamericana no soportaba el rigor del patrón oro. La gran inestabilidad subsiguiente no impidió, sin embargo, la reforma del FMI y la instalación de la flotación como norma cambiaria. ¿Podrá esperarse hoy la reforma de la frágil OMC?

> "La realidad de la competencia incremental y las tendencias preexistentes a la fragmentación, la formación de bloques y el bilateralismo serán difíciles de atajar".

Ello depende de la indefinida posición de los países afectados por Trump, quien no ha respetado siquiera a la miseria de Lesoto. ¿Se apegarán aquellos a lo que quede de los principios de cooperación y de no discriminación como marco de un plurilateralismo emergente y de acuerdos de libre comercio?

Aunque el interrogante es difícil de responder, parece evidente que cautelar los canales de interdependencia, las cadenas de valor y reactivar los esquemas de integración debiera ser hoy una prioridad. Sin embargo, la realidad de la competencia incremental y las tendencias preexistentes a la fragmentación, la formación de bloques y el bilateralismo serán difíciles de atajar.

Los gobernantes que han aceptado la decisión del Sr. Trump, a cambio de atenuar la incertidumbre, ahora deben intensificar sus esfuerzos en esas prioridades y en la búsqueda de un nuevo equilibrio menos asimétrico y más estable.

Para ello, deberán tener en cuenta que, si la economía internacional todavía se muestra resiliente, la proyección del comercio global es decreciente (de 3.5 % en el 2024 a 2.6 % este año y 1.9 % en el 2026, FMI).

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet

SEGÚN ÍNDICE DEL MERCADO INMOBILIARIO DE URBANIA

Precios de viviendas aumentan en siete de cada 10 distritos de Lima y Callao

Variación promedio en los últimos 12 meses a junio de 2025 fue del 2%. Incremento fue mayor en zonas con proyectos culminando su etapa de construcción y próximos a la entrega inmediata. Tendencia al alza se debilitaría en próximos meses.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Los precios en el mercado inmobiliario en Lima y Callao muestran comportamientos distintos según el tipo de vivienda, la etapa del proyecto y la zona geográfica. Si bien el precio promedio mantiene una leve tendencia al alza, algunas zonas comienzan a destacar con mayor fuerza.

De acuerdo con el Índice del Mercado Inmobiliario de Urbania, el precio medio de venta del metro cuadrado (m2) de vivienda en Lima se ubicó en S/ 6,816 en junio del 2025, lo que representa un incremento anual del 2% (últimos 12 meses).

Los departamentos nuevos destacaron como el segmento con el mayor incremento de precio. "En los proyectos nuevos, entre el 70% y 80% de los materiales de construcción se importan del extranjero. Por ello, sus precios están sujetos a aranceles, tasas e incrementos externos, lo que dificulta una caída significativa en el valor final", indicó Luciano Barredo, gerente de Marketing de Urbania y Adondevivir.

Variación por distrito

En detalle, el 68% de los distritos analizados de la capital registró un incremento en el precio del m² en los últimos 12 meses (ver gráfico).

"Los distritos que han registrado un mayor crecimiento en precios corresponden a zonas donde los proyectos ya están culminando su etapa de construcción y se encuentran próximos a la entrega inmediata", afirmó el ejecutivo.

La Victoria destacó como el único distrito con un crecimiento de precio en doble dígito (11.9%), impulsado principalmente por el desarrollo de nuevos proyectos residenciales ante el dinamismo comercial de la zona.

"El centro comercial Plaza Santa Catalina ha revitalizado el área y hoy, si miras a lo largo de la avenida Javier Prado, junto al mall, hay al menos cinco o seis proyectos en construcción. Además, está el anuncio de un megaproyecto que se desarrollará detrás de la torre Interbank o junto al terreno que ocupaba Química Suiza", explicó.

Perspectiva

El número de distritos con aumentos de precio también mostró una variación: en marzo, solo 13 registraban alzas, mientras que en junio la cifra se elevó a 16. No obstante, esta tendencia alcista podría no extenderse mucho más, pues algunos distritos que hoy muestran caídas solo recuperarían sus niveles de precio previos.

"Todos los proyectos nuevos que han ingresado al portal están aún en etapa de planos, por lo que actualmente se ofrecen a un precio más bajo. Sin embargo, a medida que avanza la construcción, los precios tienden a subir, lo que genera la percepción de un aumento generalizado en el mercado. En realidad, este comportamiento está más relacionado con la etapa de desarrollo en la que se encuentra cada proyecto. Por ejemplo, La Victoria lidera el alza porque la mayoría de sus proyectos ya están en fase de entrega", comentó.

En tanto, en Chorrillos, estimó que los precios subirían por el avance de los proyectos en desarrollo.

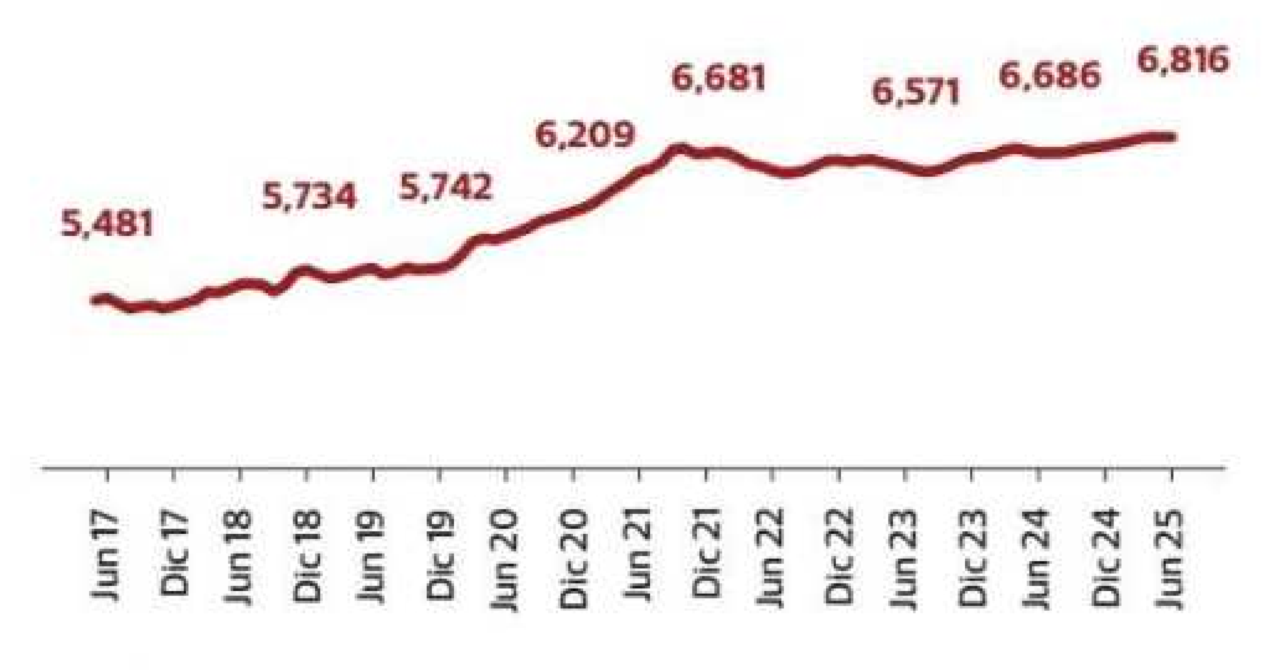
CLAUDIA LLONTOP



Factor. La inflación también genera que los precios tiendan a incrementarse todos los años, refiere Urbania.

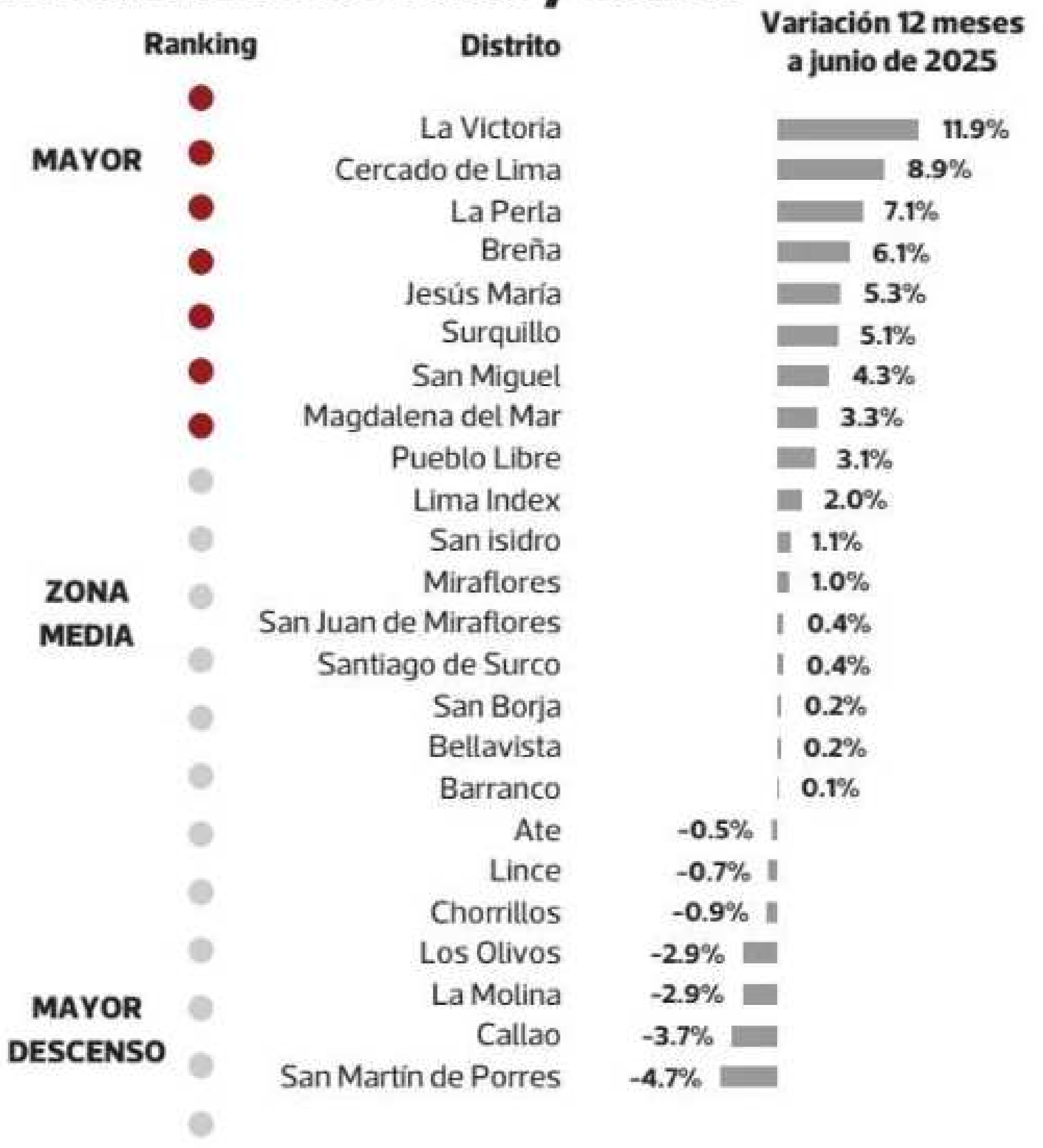
Venta: Precio medio de Lima y Callao

Evolución mensual. S./ m²



FUENTE: Índice de Venta & Alquiler de Urbania

Venta: Variación de precios en los distritos de Lima y Callao



FUENTE: Índice de Venta & Alquiler de Urbania

OTROSÍ DIGO

Mirada inmobiliaria se dirige a Lima Norte

Oportunidad. Un factor que también impulsó el encarecimiento del precio de la vivienda es el alto costo del suelo, debido a que en Lima Metropolitana quedan pocos terrenos disponibles, y los que aún existen tienen valores muy elevados. "Muchas constructoras han comenzado a ver Lima Norte como una oportunidad atractiva, ante la escasez de espacios y terrenos disponibles en otras áreas", manifestó Barredo.


Más info en gestion.pe

MOVIMIENTO EN MERCADO DE AGUA EMBOTELLADA

Gloria competirá con AJE en categoría en expansión tras compra de San Mateo

En el 2027, el consumo total de agua embotellada en Perú se elevaría a 779 millones de litros. Gloria busca adquirir al tercer jugador de la categoría, San Mateo. En línea con su presencia en otros negocios, el holding de alimentos iría por el liderazgo.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

En los últimos tres años, el Grupo Gloria ha demostrado un claro interés por crecer a través de adquisiciones. La más reciente fue anunciada la noche del último viernes. A través de su empresa Leche Gloria, comunicó haber alcanzado un acuerdo con Backus Marcas & Patentes y Unión de Cervecerías Peruanas Backus para comprar NABs, compañía que asumirá la producción, embotellado y comercialización del agua mineral San Mateo.

Dicho interés por ingresar al mercado de agua embotellada se da en un contexto de crecimiento de esa categoría. Según el estudio más reciente de Euromonitor, correspondiente al año 2022, el producto en el canal off-trade (supermercados, tiendas de conveniencia y minoristas) creció 7%, alcanzando los 602.5 millones de litros.

Los líderes del mercado en ese periodo fueron AJE e ISM con su marca Cielo, que concentró el 37.3% del volumen total.

Además, el mismo estudio proyectó que, al cierre de 2027, el consumo total se elevaría a 779 millones de litros, frente a los 602.5 millones registrados en 2022. En términos de facturación, el mercado pasaría de S/ 1,346 millones a S/ 1,839 millones, consolidando así una preferencia creciente por este tipo de productos.

La relevancia de San Mateo

Para José Oropeza, socio director de Impronta Research, la decisión del Grupo Gloria responde a una estrategia bien definida. "Lo que está buscando Gloria es consolidar y ampliar su portafolio, robusteciéndolo con el ingreso de una marca fuerte como San Mateo. Es una marca que ya cuenta con una participación interesante en el mercado y una construcción de marca relevante", señaló a **Gestión**.

Los datos respaldan esta visión. De acuerdo con Euromonitor, en el canal off-trade, San Mateo ocupó en 2022 el tercer lugar en participación de volumen, con un 14.1%, detrás de Cielo (AJE e ISM) y San Luis (Arca Continental). Esta posición se ha mantenido relativamente estable desde 2020.

Al respecto, el ejecutivo añadió que esta operación permite al Grupo Gloria ingresar con fuerza a una categoría de alto potencial. "Con esta compra, no solo consolida su presencia, sino que gana participación en un mercado que ya tiene recorrido a nivel local. Desde el lado de la demanda, es clave: el consumo de agua viene creciendo de forma constante año a año, impulsado principalmente por la tendencia hacia un estilo de vida saludable", explicó.

En esa línea, recordó que existen dos caminos para ingresar a una nueva categoría. Éstas son construir una marca desde cero o adquirir una ya posicionada. En este caso, el Grupo Gloria ha optado por el segundo camino. "Es una oportunidad interesante. Al adquirir una marca con participación, construcción y público propio, se acelera el proceso de posicionamiento en un mercado competitivo", dijo.

Competencia para AJE

Una vez concretada la operación, Oropeza consideró que el ingreso del Grupo Gloria a una categoría como la de agua embotellada —en la que no tenía presencia— tendría como objetivo alcanzar el liderazgo, tal como lo ha hecho en otros negocios en los cuales participa.

"El Grupo Gloria comenzará a conocer esta categoría a partir de la adquisición de San Mateo, pero su objetivo es claro: liderar. No es una marca que entre para ocupar un tercer o cuarto lugar; su estrategia siempre apunta a la primera posición", afirmó.

En ese sentido, no dudó en señalar que este grupo empresarial buscará competir de cerca con AJE e ISM, actual líder del mercado con su marca Cielo. "Sí, definitivamente va a pisarle los talones. Gloria es una marca que entra a competir con fuerza y a posicionarse como protagonista en los sectores donde participa", reiteró.

Además, subrayó que esta categoría presenta características particulares. "Es transversal. La consumen jóvenes, adultos, personas mayores y de todos los niveles socioeconómicos. Pero las razones de consumo varían: salud, hidratación, conveniencia o falta de acceso a agua potable en algunas zonas del país, por ejemplo. Ahí hay una oportunidad real para marcas que sepan identificar y trabajar esos segmentos", finalizó.

Más info en gestion.pe

CIFRAS Y DATOS

- **Participación.** En valor, San Mateo registró un share de 6.4%, según el último estudio de Euromonitor (2022).
- **Diferenciación.** Marcas pueden destacar a través de la innovación en envases, sabores o incluso propuestas funcionales.
- **Tendencias.** Hábitos saludables y etiquetado de productos impulsan consumo de bebidas como el agua embotellada.
- **Formato.** Bidones de 7 a 21 l siguen posicionándose.

CLAUDIA LLONTOP



Oportunidad. Gloria participaría con San Mateo en mercado que moverá S/ 1,839 millones en dos años.

EN CORTO

Requisito. Para que la adquisición de San Mateo por el Grupo Gloria se concrete, aún deben cumplirse ciertas condiciones establecidas en el contrato, entre ellas, la autorización del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), conforme a la ley que regula las operaciones de concentración empresarial.

EXPERIENCIA EN EL MERCADO

Holding capitalizaría canales de distribución

En una primera etapa con San Mateo, Oropeza estimó que el Grupo Gloria probablemente se dedique a observar, recoger información y entender al consumidor, así como las dinámicas de una categoría altamente competitiva. Sin embargo, destacó que el holding ya tiene terreno ganado. "Tiene un activo que lo sabrá aprovechar como es su conocimiento profundo del sistema de distribución y de los canales de venta, lo cual puede marcar una diferencia", comentó. Asimismo, destacó que el posicionamiento de este grupo también se ha venido fortaleciendo por sus iniciativas medioambientales. "Es una marca que está trabajando activamente en temas de sostenibilidad, lo que hoy resulta fundamental en categorías como la de agua embotellada", precisó. A la par de su fortaleza operativa, el Grupo Gloria también resalta por su capacidad en investigación de mercado e innovación. "Tiene experiencia desarrollando categorías como bebidas proteicas o lácteos. Ahora le tocará aplicar esa experiencia para entender al consumidor de agua embotellada", añadió.

OPINIÓN

ARMANDO CAVERO
Socio gerente en Top Search Perú



¿Cómo liderar equipos multigeneracionales?

Las empresas son cada vez más planas, con menos capas organizacionales, como resultado de una nueva realidad empresarial ampliamente reconocida, y esto nos obliga a enfrentar nuevos desafíos en la gestión. La estructura organizativa del siglo XX ha cambiado, y se podría afirmar que irá desapareciendo.

En este contexto evolutivo, las carreras profesionales se aceleran y la falta de flexibilidad para movilizar estructuras hacia arriba o lateralmente se traduce en una mayor rotación y menor lealtad hacia los puestos de trabajo, especialmente entre las generaciones Y o Z. Surge entonces la pregunta: ¿es necesario adoptar un enfoque diferente para gestionar nuevos equipos, multigeneracionales, que incluyen desde los *baby boomers* hasta la generación Z?

La respuesta añade complejidad a la gestión, ya que es necesario alinear diferentes visiones estratégicas, estilos de liderazgo y métodos de toma de decisiones entre generaciones con perspectivas únicas. Hay diversas maneras de abordar este desafío, pero en virtud del espacio, mencionaré solo algunas.

En primer lugar, es fundamental entender la importancia del liderazgo compartido, aquel que enriquece gracias a toda la diversidad. Reconociendo que las culturas y estilos de cada generación varían, debemos aprovechar sus contribuciones únicas. Por ejemplo, los *baby boomers* valoran el enfoque a largo plazo, la generación X tiene un estilo intermedio, y las generaciones Y y Z aportan agilidad. Una manera efectiva de aprovechar esta diversidad es formar comités intergeneracionales siempre que sea posible para capitalizar sus fortalezas, pero siempre de manera interdependiente.

> **"Es fundamental entender la importancia del liderazgo compartido, aquel que enriquece gracias a toda la diversidad".**

La toma de decisiones también debe adaptarse a la realidad multigeneracional siempre que sea razonable y posible, adoptando un enfoque híbrido. Las generaciones mayores suelen tomar decisiones de manera analítica y basada en datos, mientras que las más jóvenes prefieren experimentar soluciones en un esquema de prueba y error, lo cual puede realizarse en pequeña escala para mitigar riesgos y generar expectativas en las personas más jóvenes, sin dejar de evaluar nuevas oportunidades.

En lo estratégico, las generaciones mayores priorizan la rentabilidad y estabilidad a largo plazo, mientras que las más jóvenes tienden a incluir el impacto social, con un enfoque en los principios ESG. Este es probablemente el reto más complejo de abordar, pero las gestiones modernas y las escuelas de negocios ya subrayan la necesidad de que los planes de expansión mantengan el equilibrio entre rentabilidad y sostenibilidad ambiental.

En cuanto a atraer personas talentosas y exitosas el mensaje debe, como siempre, adaptarse al público objetivo. La competencia por captar a los profesionales más capaces es intensa, y el reto hoy radica en mantenerlos motivados y comprometidos con la cultura de la organización. Las diferencias generacionales en este aspecto son marcadas: las generaciones jóvenes valoran la flexibilidad y rapidez, mientras que las generaciones mayores aprecian la estabilidad, la trascendencia, la capacidad de tomar decisiones significativas, y la oportunidad de actuar como mentores.

Por último, la comunicación ha evolucionado notablemente. Desde las presentaciones con transparencias en los años 80 y 90, pasando por el PowerPoint, hasta los formatos virtuales actuales como dashboards interactivos y webinars. La efectividad de los mensajes depende entonces en gran medida de la elección del medio adecuado para el público objetivo. Aunque lo digital predomina, un análisis cuidadoso sobre cuándo y cómo combinar lo virtual, presencial e híbrido será crucial para dar paso a decisiones efectivas.

GRUPO EDUCATIVO

Euroidiomas avanza con nuevo campus y sumará educación inicial

Holding construye nueva sede en Pachacámac para escolares y estudiantes técnicos, incluyendo áreas para el Euroamerican College. Además, su primer colegio inicial Eurokids abriría en 2026 y se enfocará en la educación temprana.

EDY QUIÑONES
edy.quinones@diariogestion.com.pe

Con más de cuatro décadas, el Grupo Euroidiomas alista una serie de proyectos para sus líneas de negocio (Euroidiomas, el Institute of Technical Studies (LITS) y Euroamerican College). La estrategia apunta a ampliar su cobertura, diversificar la oferta académica y captar nuevos perfiles de estudiantes.

DIFUSIÓN



Instituto. Presentará carrera de Producción Musical.

Aldo Lazo del Carpio, fundador del Grupo Euroidiomas, señaló que avanzan con el desarrollo de un campus deportivo y educativo en Pachacámac, inspirado en un modelo europeo adaptado al contexto peruano. Así, buscan ofrecer una propuesta educativa dirigida a escolares y estudiantes técnicos, con estaciones deportivas, aulas, laboratorios y el colegio Euroamerican College.

Actualmente, se construyen espacios como un anfiteatro, zonas de atletismo y se trabaja en la remodelación del comedor central, en paralelo con el plan del campus.

EL DATO

Proyección. Con diversas iniciativas, el Grupo Euroidiomas busca diversificar su portafolio e incrementar su presencia en el sector escolar. "Esperamos cerrar el 2025 con un crecimiento de 10% y mantener una expansión de dos dígitos en el 2026, apalancados en el lanzamiento del nivel inicial", anotó Lazo del Carpio.

Educación inicial

En tanto, el Grupo Euroidiomas prepara la apertura de su primer colegio inicial, en Surco. Este nuevo espacio educativo —denominado Eurokids— abriría en el 2026 y se enfocará en la estimulación temprana y el desarrollo integral desde la primera infancia.

"El nivel inicial define en gran medida el desarrollo posterior del niño. Por eso estamos diseñando un entorno donde puedan explorar, expresarse y aprender", dijo.


Más info en gestion.pe

DESARROLLO GENÉTICO

Camposol con variedad propia de arándanos

La peruana Camposol proyecta la siembra de 450 hectáreas de arándanos, considerando un recambio de variedades y expansión de nueva superficie con una variedad genética desarrollada por la compañía.

GEC



Impacto. Mejora la producción.

El CEO de Camposol, Ricardo Naranjo, destacó que esta variedad posee atributos importantes en el desempeño agronómico y en características comerciales y de producto. "Responde plenamente a las necesidades de nuestros clientes y consumidores en los mercados más exigentes, al mismo tiempo que promueve prácticas agrícolas sostenibles", comentó a Agraria.

Biofábrica

En otro momento, el ejecutivo resaltó el inicio de operaciones de su próxima "biofábrica", un laboratorio de producción de tejido vegetal que le permitirá a la agroindustrial producir 5,000,000 de plantas al año y, en consecuencia, sembrar más de 800 hectáreas anuales con genética propia.

"Más que un logro productivo, es un hito estratégico fruto de más de una década de investigación y desarrollo genético", concluyó Naranjo.

RADAR EMPRESARIAL

EN LIMA Y PROVINCIAS

Centenario con proyectos por más de 1,300 lotes


DIFUSIÓN

Prospección. Buscan más tierra a nivel nacional.

◆ Con operaciones en las principales ciudades del país y una estrategia centrada en la diversificación, Centenario Desarrollo Urbano (CDU), subsidiaria de Inversiones Centenario, sigue desarrollando y comercializando proyectos residenciales e industriales en diversas regiones. Lima Norte, Lima Sur, Lima Este, Ica, Tacna, Trujillo, Chiclayo, Huancayo y Piura son algunas de las zonas donde actualmente opera.

En lo que va del 2025, la empresa lanzó nuevas etapas en urbanizaciones como Brisas de Huanchaco en Trujillo (214 lotes), Casablanca en Chiclayo (235 lotes), Palmeras en Piura (198 lotes) y Montemar en Lima Sur (219 lotes). A esa oferta, se suman nuevos proyectos como El Mirador de Huacho (159 lotes) y Villa Real en Piura (343 lotes). En conjunto, estos lanzamientos representan un total de 1,368 lotes.

DE PESQUERA CENTINELA

Exalmar concreta adquisición

◆ Exalmar anunció que concretó la adquisición del 100% de las acciones de Pesquera Centinela al Grupo Romero, tras la autorización otorgada por la autoridad competente en línea con la verificación del cumplimiento de todas las condiciones precedentes, según informó a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Así, confirmó la finalización de esta transacción, anunciada en abril último. "Este acuerdo permitirá en el futuro integrar equipos y procesos que se complementan, generando sinergias y aprendizajes", indicó Exalmar, que mantiene en reserva el monto de la transacción.

SIDERPERÚ



De ingresos brutos registró en segundo trimestre de 2025.


DIFUSIÓN

Resultado fue 1.9% mayor que el mismo periodo del 2024. Sin embargo, el ebitda cayó a S/ 70 millones ante menores precios.

DESDE SEPTIEMBRE

Latam ampliará vuelos a Áncash

◆ La aerolínea Latam Airlines informó que, a partir del 15 de septiembre, operará vuelos adicionales en la ruta Lima–Huaraz (Áncash)–Lima, los martes y jueves. La línea aérea refuerza así la conectividad con el Callejón de Huaylas, destino clave para el turismo en la Cordillera Blanca y el Huascarán, y actividades regionales.

Los nuevos horarios permitirán partir de Lima a las 11:25 am, con llegada a Anta a las 12:30 pm; y el retorno saldrá desde Huaraz a las 13:15 pm, con llegada a Lima a las 14:15 pm.

"Este nuevo horario no solo permite que más peruanos y visitantes accedan a uno de los destinos naturales más impresionantes del país, sino que también contribuye directamente al desarrollo económico de la región. Estamos orgullosos de seguir conectando a Áncash con el resto del Perú", señaló Manuel van Oordt, CEO de Latam Perú.


DIFUSIÓN

Ruta. Cumplió un año operada por Latam.

DESARROLLO DE VIVIENDAS

Groü Capital alista proyectos boutique en Surquillo y Lince

Nuevas iniciativas demandarían inversión estimada de US$ 6 millones. Para el 2026, evalúa incursionar en proyectos de mayor escala, pero manteniendo el concepto boutique. En el segmento de casas de campo, sumarán dos desarrollos en el Valle Sagrado.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Ante la creciente demanda de vivienda en ciudad y campo, Groü Capital busca expandir sus tres unidades de negocio: Groü Inmobiliaria, Groü Ingeniería y Construcción, y Groü Terra. Con la primera de ellas, avanzan con un proyecto en Surco y trabajan en el concepto para dos nuevos desarrollos.

"Nuestro foco está en Surquillo y Lince, y también estamos observando Barranco. Estos dos nuevos proyectos están programados para lanzarse a finales del 2025, con una inversión estimada de US$ 6 millones, que se suman a los US$ 3 millones invertidos en el proyecto de Surco, comentó el gerente general del holding, Helmut Schrader.

Los nuevos proyectos también mantendrán el formato de edificios boutique.

Para el 2026 la compañía, evalúa incursionar en proyectos de mayor escala, con más unidades, pero sin alejarse de su sello distintivo. "Nos referimos a desarrollos con mayor número de unidades, pero siempre bajo un enfoque boutique", reiteró.

EN CORTO

Horizonte. A mediano plazo, Groü Capital proyecta nuevos desarrollos de casas de campo en Máncora (Piura) y Oxapampa (Pasco). "Ambas zonas forman parte de nuestro pipeline para el período 2026-2027. Son locaciones que evocan inmediatamente el estilo de vida que promovemos", señaló Schrader.

Casas de campo

Las otras dos unidades de negocio del holding, Groü Ingeniería y Construcción y Groü Terra, están enfocadas en el desarrollo de casas de campo, en coordinación con socios estratégicos. Así, en el Valle Sagrado (Cusco), Groü Terra ha establecido una alianza estratégica con Interra, con el cual ya han ejecutado dos proyectos (Villa Constanza y Villa Alma).

"Se trata de lotes con una extensión aproximada de 400 m², con un ticket promedio de US$ 25,000", refirió Schrader.

A esas iniciativas se sumarán dos nuevos proyectos programados para lanzarse en el tercer trimestre del 2025, también en el Valle Sagrado. "Uno de ellos se desarrollará en Huayoccari como una continuación de Villa Constanza, y el otro estará ubicado en Maras", destacó Schrader.

Adicionalmente, participa como inversionista y promotor en el proyecto Villa Victoria, ubicado en Tarapoto (San Martín), en colaboración con el desarrollador SJ Grupo Inmobiliario. "En este caso, los lotes tienen una extensión de más de 1,000 m², con precios que oscilan entre US$ 47,000 y US$ 56,000", detalló.

En conjunto, la inversión total de Groü Capital (proyectos ya ejecutados y planificados, en casas de campo y en desarrollos inmobiliarios urbanos) asciende a aproximadamente US$ 14 millones.


DIFUSIÓN

Inversión. Holding destina US$ 9 millones a iniciativas en Lima.

Más info en 

BAJO LA LUPA


ELENA CONTERNO
Especialista en políticas públicas



San Martín y regiones, ¡ya vuelta!

Desde el sector privado, toca invertir, innovar y generar empleo; desde la sociedad civil, toca exigir, participar y vigilar.

ISTOCK



Los datos del INCORE 2025 ubican a San Martín en el puesto 19 de 25 regiones; sin embargo, han logrado en el último año su mejor puntaje histórico.

"Estamos bien, señora… los delincuentes están en el Congreso", me dijo con ironía un mototaxista en Tarapoto cuando le consulté por la seguridad. Visitar las regiones del país permite conocer y disfrutar de nuestra naturaleza, atracciones y gastronomía, a la par de entender y reconocer nuestra realidad y diversidad.

Estuve unos días en San Martín con la familia: visitamos Lamas, Moyobamba, Sauce y Tarapoto, donde disfrutamos de nuestra selva exuberante, paisajes fantásticos y una gastronomía llena de sabor. Aprendimos mucho al conversar con distintas personas, además de observar la infraestructura, el comercio, los productos y las actividades regionales. Y nos sorprendimos de la gran hospitalidad y las ganas de salir adelante de los "ñañitos".

La gastronomía amazónica es una fiesta de sabores: paiche, doncella, cecina, chonta, cocona, preparados en tradicionales juanes, patarashca y tacachos, o reinventados en pizzas, pastas y makis. Nos sorprendió ver múltiples emprendimientos turísticos: miradores con columpios, globos y marcos para selfies y tomas de la selva; motos de agua, canopy y banana en la Laguna Azul; cafés y chocolates artesanales; y por supuesto, artesanías.

El trayecto de Tarapoto a Sauce —uno de los principales destinos turísticos de la región— está en obra, con lo cual el tránsito era solo en algunos momentos del día, y aún se cruzaba el río Huallaga en balsa. La obra contempla la construcción de un puente, pero hay preocupación de que, como en otros casos, los balseros intenten boicotearlo. Esperemos que las autoridades gestionen el conflicto de forma oportuna y adecuada, para que el desarrollo no se detenga por intereses particulares.

Más allá de nuestra experiencia en la visita, diversos rankings nos dan información valiosa de la región. Los datos del INCORE 2025 del Instituto Peruano de Economía ubican a San Martín en el puesto 19 de 25 regiones; sin embargo, han logrado en el último año su mejor puntaje histórico. Destaca en infraestructura —en especial por su conectividad aérea y acceso a agua— y en instituciones, con buena percepción ciudadana del gobierno regional y baja delincuencia. Y esto último lo vivimos: caminamos tranquilos, usamos mototaxis de día y de noche, y sentimos seguridad. En zonas rurales como Sauce, las rondas comunales juegan un papel clave; sin embargo, algunos vecinos nos dijeron que en la ciudad la Policía ha puesto trabas al accionar de las rondas vecinales.

En materia de inversión pública, San Martín cayó tres posiciones en el Índice de Eficiencia de la Inversión Pública (IREI) 2024 del Instituto Videnza, pasando al puesto 11. Sus principales problemas son la finalización y liquidación de proyectos, así como el ritmo de ejecución.

> **"Como en todas las regiones del país, en San Martín hay grandes retos: cerrar brechas en infraestructura, salud, educación, entre otros".**

En cuanto a sus autoridades, escuchamos diversas críticas. El gobernador regional fue evaluado con matices, en tanto que la alcaldesa de Tarapoto fue caracterizada de manera negativa por deficiencias en transparencia y resultados. San Martín y todo el Perú podrían estar mucho mejor con buenas autoridades. Y eso dependerá, en parte, de lo que decidamos en las elecciones del 2026, para las cuales en San Martín ya había carteles y pintas.

Como en todas las regiones del país, en San Martín hay grandes retos: cerrar brechas en infraestructura, salud, educación, entre otros. Pero también hay oportunidades enormes, emprendedores llenos de ganas de salir adelante y ciudadanos comprometidos.

Toca seguir sumando desde donde estemos. Desde el sector privado, toca invertir, innovar y generar empleo; desde la sociedad civil, toca exigir, participar y vigilar. Importante que todos conozcamos más la realidad regional de primera mano: mirar los rankings, sí, pero también viajar, observar, conversar.

Por nuestra parte, regresamos renovados de San Martín, y también mejor informados de nuestra realidad y diversidad. "Ya vuelta" es una expresión típica de la Amazonía. Puede usarse como despedida afectuosa, pero también como señal de sorpresa, incomodidad o hasta rechazo, dependiendo del tono. En San Martín, la escuchamos con frecuencia, en sus distintos matices.

Así que, San Martín y regiones, ¡ya vuelta, con voto consciente e informado en el 2026!

Organizado por:



Gestión Responsable 2025:
Sostenibilidad en Acción
19 de agosto



José Luis Velásquez
Partner at PwC
Sustainability and Climate Change



Adriana Quiros
Country Manager, Peru
United Nations Global Compact



Tomás Lopes-Teixeira
Representante del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (Grupo BID) en el Perú


08:00 a.m.


The Westin Lima Hotel & Convention Center

Adquiere tu **entrada aquí**





Adquiere tus entradas con **40% de dscto.** exclusivo para suscriptores del Diario Gestión.

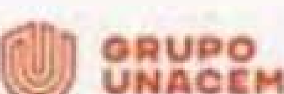
De venta en Joinnus

Auspiciadores:







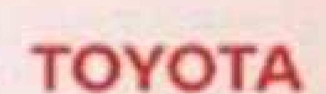




Colaboradores:









PROPUESTA DEL MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO

Se alista impulso de construcción de vivienda de alquiler bajo APP y OxI

En marzo, el exministro de Economía, José Salardi, hizo público que estaban evaluando junto al MVCS un subsidio, que iría hacia los promotores inmobiliarios y no los inquilinos para que el mercado de alquiler despegue.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

A finales de marzo lo anunciaron y hoy sigue en agenda. El Ministerio de Vivienda, Construcción y Urbanismo (MVCS) está diseñando una nueva estrategia para impulsar el mercado de alquiler en Perú.

El viceministro de Vivienda y Urbanismo, David Ramos, detalló a Gestión todo lo que está detrás de este ambicioso proyecto que, según él, reconoce que en la práctica ya hay peruanos que no piensan en adquirir una vivienda por sus estilos de vida.

Obras Por Impuestos (OxI) y las Asociaciones Público-Privadas (APP) serán claves en este proyecto, que tomaría impulso en el mediano plazo, pero que ya dio un primer paso vinculado a la Vivienda de Interés Social (VIS).



Vivienda de alquiler. Se busca atender la brecha habitacional.

Exclusivo para alquiler

En marzo, el exministro de Economía, José Salardi, hizo público que estaban evaluando junto al MVCS un subsidio, que iría hacia los promotores inmobiliarios y no los inquilinos para que el mercado de alquiler despegue.

Hoy ese plan sigue en evaluación, precisó Ramos, pero iría más allá. El MVCS busca estrenarse en OxI de vivienda urbana con proyectos exclusivamente destinados a vivienda de alquiler.

"Lo conversamos con el MEF en su momento. El MVCS, a través de OxI o APP podría contratar a un privado para que desarrolle infraestructura, por ejemplo un hotel, destinada al alquiler", indicó.

La idea, aún en desarrollo, contemplaría que el encargo al privado sea en su propio terreno o uno del Estado. Una condición clara sería que esté ubicada en zonas conectadas a servicios de salud, educación, transporte (tren) y comerciales (centros comerciales u otros).

La figura podría aplicarse tanto para la construcción, como para la operación y mantenimiento. En ambos casos las alternativas serían una OxI o una APP para darle sostenibilidad. Actualmente, según Ramos, están definiendo el mejor camino para la propuesta, incluyendo el monto de subsidio.

Vale recordar que, a la fecha, el MVCS ya utiliza el mecanismo OxI, en alianza con diversas municipalidades, pero para viviendas rurales. De acuerdo al viceministro, esta figura ha funcionado con éxito.

"Hace poco firmamos nuevos convenios con los gobiernos regionales de Huánuco y Pasco. Este 2025, entre todos nuestros programas, queremos hacer 7,000 viviendas rurales, pero con OxI podrían hacerse hasta 1,000 más en un año. Es positivo", dimensionó.

Primer paso listo

Ramos comentó que la reciente modificación a la ley VIS, que impulsó el MVCS en abril, estableció como una vía válida la vivienda de alquiler para atender la brecha habitacional en el país. Este paso era necesario para luego pensar en incentivos para fomentar este mercado.

La razón de esta mención en normas responde a que, de acuerdo al viceministro, en la práctica ya los peruanos resuelven su necesidad de vivienda a través del arrendamiento, pero eso no lo incluía el reglamento.

"Hay gente que no puede o no quiere comprar una vivienda, hasta por una cuestión cultural. Si están pensando en emigrar, amarrarse a un crédito hipotecario por 20 años no es una opción. Allí la vivienda se soluciona con el alquiler", reconoció.

La brecha habitacional en el Perú, detalló el viceministro, se calcula en 1.6 millones de viviendas, donde la gran mayoría, más de 1 millón, son de tipo cualitativa (condiciones no aptas). En zonas rurales, la brecha se calcula en 200 mil viviendas faltantes.

Respecto al reglamento VIS, Ramos recordó que meses después a su aprobación, el Congreso de la República impulsó una ley VIS, que a su consideración robustece el marco legal, dejándolo más claro para todos los actores: MVCS, municipalidades, revisores urbanos, entre otros.

"Hoy tenemos un reglamento con normas más claras. La ley del Congreso está alineada también a ello. Vamos a adecuar el reglamento en las próximas semanas", adelantó.

Entre los cambios que destacó el viceministro está la mayor supervisión, de parte del MVCS, respecto a la asignación de bonos, ya sea de Techo Propio o Crédito MiVivienda. La mejora aquí está en que habrá mayor vigilancia respecto a quién se beneficia con estos subsidios.

"Será en la fase de venta de vivienda. Este ruido que hubo sobre el desarrollo VIS en algunos distritos fue porque se beneficiaban de parámetros personas que ya tenían vivienda o no la necesitaban. Ese control, por ley, ahora será de mayor rigor en el MVCS", aseguró.

PRESUPUESTO

Recursos para generar vivienda

Ramos también manifestó que este año el MVCS dispone de recursos récord para generar vivienda, tanto urbana como rural, con un presupuesto total de S/ 2,400 millones.

"Con ello se prevé promover unas 64 mil o 65 mil viviendas en total, que sería mucho más que el año pasado", apuntó Ramos, quien también precisó las metas puntuales por programa.

En Techo Propio, bajo la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva (AVN), se harían entre 12 mil a 13 mil viviendas. En su otra categoría, Construcción en Sitio Propio (CSP), la meta son entre 34 mil a 35 mil.

Por su parte, en el Bono del Buen Pagador (BBP), que pertenece al Crédito Mi Vivienda, el objetivo son 12 mil créditos hipotecarios colocados. Para vivienda rural, la idea es sobrepasar las 7,100 casas construidas.

Como contó Gestión, el MVCS también maneja una cartera de más de 50 terrenos públicos para generar suelo urbano. De ese total, 26 ya están habilitados para ese fin. Sobre ello, el viceministro comentó que la Nueva Ciudad Charles Sutton, en Lambayeque, será el primero en avanzar.

"Un primer macrolote se va a subastar en el mes de agosto. Eso nos permitirá darle vida a esa área de 750 hectáreas que está en Olmos. La idea es que los beneficiarios sean los trabajadores de las agroexportadoras", adelantó.

Más info en

gestion.pe

ANUNCIÓ MIDAGRI A GESTIÓN

Cobra tendría hasta fin de mes para tomar decisión sobre Majes

De lo contrario, dijo el ministro, se tendrá que "lanzar un proceso de APP en paralelo, mientras el Gobierno de Japón avanza con Majes Siguas I y III".

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

GEC



Majes Siguas. "Hablamos de 80,000 hectáreas en las tres etapas", dijo el ministro.

Entre los pendientes que se plantean para impulsar la agricultura en el país se encuentra la necesidad de concretar los grandes proyectos de irrigación. Uno de ellos es Majes Siguas, en Arequipa.

Recientemente, se autorizó al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) a suscribir el acuerdo de Estado a Estado para la contratación del servicio de asistencia técnica para la ejecución de las obras de puesta a punto de la I Etapa del Proyecto Majes-Siguas. Con esto, se allana el camino para que se firme el acuerdo Gobierno a Gobierno (G2G) con Japón.

Mientras esto avanza, aún hay desafíos por superar en Majes Siguas II, sobre todo, porque aún Cobra tiene el proyecto. "Hay un 50% de posibilidad de llegar a un acuerdo (con Cobra) con ProInversión. Entendemos que —extraoficialmente— una empresa nacional importante está conversando con la empresa para comprarle su participación del proyecto. Ambas soluciones permitirían iniciar obras el próximo año", señaló el ministro del sector, Ángel Manero, a **Gestión**.

¿Qué ha planteado ProInversión a Cobra? Según Manero, la propuesta que se le ha hecho a la empresa es que esta se encargue de completar el túnel del proyecto, porque ya tiene la tuneladora en el lugar, y se complete la represa. "En la parte de operación y mantenimiento, en los próximos 25 años, entraría una nueva empresa", subrayó.

Si bien el Midagri se había puesto como plazo para conocer la decisión de Cobra hasta finales de julio, han "extendido" la espera hasta finales de agosto. De lo contrario, se tendrá que "lanzar un proceso de APP en paralelo, mientras el Gobierno de Japón avanza con Majes Siguas I y III".

¿En qué posición quedaría Cobra? El Midagri ya ha realizado la consulta legal y han definido que sí podrían avanzar con la construcción porque, al final, la demanda ante el Ciadi podría devenir en una resolución monetaria, acorde a lo que determine el tribunal arbitral, pero no limitaría la obra.

PARA RECORDAR

Trasvase. Otros proyectos que se deben destacar son Alto Piura – Poechos, para el que se tendría el gobierno ganador en octubre de este año. También se lanzarán concursos para el Trasvase Marañón, para llevar las aguas del río Marañón a la Costa, hacia Piura y Lambayeque; lo mismo hacia el sur, con un proyecto para llevar el río Apurímac a la Costa, hacia Ica y Arequipa.

Chavimochic y Chinecas

Sobre Chavimochic III (La Libertad), Manero mencionó que Canadá —gobierno con el que Perú firmó un acuerdo bajo G2G— ya está trabajando en la procura: "tres meses le tomará contratar a la empresa constructora y a fin de año debe empezar la obra". En concreto, Midagri hará la represa y la tercera etapa del Sifón Virú, y el gobierno regional construirá el canal madre.

El ministro también recordó que el Midagri ya inició el proceso para la licitación internacional de Chinecas-Chonta-Margen Derecha del río Tumbes y Cardos. "Se espera tener el gobierno ganador en noviembre o diciembre de este año, con lo que se firmaría el contrato en enero 2026", apuntó.

Luego, se empezarían estudios complementarios, que tomarían un año, y tras ello recién iniciarían obras (2027).



Más info en gestion.pe

EN SUDAMÉRICA

Perú es el país con mayor inseguridad alimentaria

Pese a que el reciente mensaje de la presidenta Dina Boluarte destacó mejoras en seguridad alimentaria, un reciente informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) evidencia que cuatro de cada diez peruanos enfrentaron inseguridad alimentaria moderada o severa al cierre del año pasado.

ANDINA



Cifra. Población afectada por falta de alimentos subió a 41%.

En los últimos 10 años, la población afectada por la falta de alimentos subió de 30.4% a 41%, lo que representa un salto de 9.3 millones a 13.9 millones.

De este total son 4.9 millones de peruanos los que viven en situación de inseguridad alimentaria severa, indica el estudio "El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2025" de la FAO.

Si bien el nivel es menor que el 51% registrado en el año previo, cuando más de la mitad de la población enfrentaba esta situación, el Perú se vuelve a posicionar como el país con mayor inseguridad alimentaria en Sudamérica.

Si se cuentan los resultados de todas las naciones de Latinoamérica analizados por la FAO, Perú aún está en el "top 5" de mayor inseguridad alimentaria, señaló Jessica Huamán, coordinadora de la Plataforma por la Seguridad Alimentaria.

Al cierre del 2024, en la región, Perú se ubicaba solo por detrás que El Salvador (45.5%), Guatemala (48.8%) y Honduras (41.3%).

Causas

La reducción llega tarde en comparación con el resto de los países de la región y la situación aún es muy grave, sostuvo Carolina Trivelli, exministra de Desarrollo e Inclusión Social.

Precisó que la principal causa de esta crisis no radica en la escasez física de alimentos, sino en el limitado acceso económico a ellos pues los peruanos continúan enfrentando precariedad y volatilidad en sus ingresos.

"La región venía reduciendo esta inseguridad y el Perú no. La reducción de la inflación es un gran avance, pero todavía los niveles de ingreso y la estabilidad en los empleos no habían terminado de recuperarse. El año pasado hemos visto una subida en el consumo privado, pero nos agarra con una situación de rezago", explicó.

Trivelli añadió que en casi todos los demás países de América Latina se recuperaron las tasas de pobreza prepandemia, pero Perú aún está siete puntos por encima que los niveles previos al 2020.

Víctor Fuentes, gerente de Políticas Públicas del Instituto Peruano de Economía (IPE), coincidió en que estos resultados son el reflejo de un estancamiento económico.

"El Perú pasó de crecer por encima del 5% a tener un crecimiento mucho más ajustado, más pegado al 2% o 3%. El crecimiento además ya no estuvo impulsado por la inversión privada, que es el principal motor generador de empleos de calidad", dijo.

En subalimentación, también conocido como el "mapa del hambre", se ha pasado de 6.6% al 6.9% de peruanos en los últimos tres años. Es decir, 2.3 millones de personas no alcanzan a cubrir sus requerimientos calóricos diarios. Esto viene asociado a un aumento en el costo de una dieta saludable en Perú que es de S/ 4.34 más por persona al día.

EL DATO

Precisión. "La inseguridad alimentaria moderada es cuando la persona ha disminuido en su cantidad y calidad de alimentos, y la inseguridad alimentaria grave es cuando la persona ha dejado de comer de uno a más días. Por más que ha disminuido, en Latinoamérica somos el cuarto país con mayor inseguridad alimentaria", comentó Huamán.

Inseguridad alimentaria

Prevalencia moderada o grave en la población total en Sudamérica (*)

País	%
Argentina	33.8
Brasil	13.5
Chile	19.2
Colombia	27.8
Ecuador	33.3
Guyana	25.5
Perú	41
Uruguay	16.2

*No hay datos actualizados de países como Venezuela o Bolivia

FUENTE: FAO

ESTÁ VALIDANDO SU MODELO JUNTO A LA PCM

Produce irá tras ventanilla única digital para formalizar

La ventanilla empezaría a operar el próximo año, adelantó González. En el medio, otras estrategias seguirán tomando forma, lo que incluye coordinar más de cerca con otros sectores, como Vivienda, Trabajo y Economía, entre otros.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Durante su extenso discurso por Fiestas Patrias, la presidenta Dina Boluarte anunció que el Gobierno aprobaría pronto "la estrategia nacional de formalización laboral, cuya meta es alcanzar una tasa de 50% de formalidad".

Gestión le consultó por este anuncio al ministro de la Producción (Produce), Sergio González, quién apunto que desde su sector están terminando una ventanilla única digital para aportar con ese objetivo, desde la formalización de las empresas.

La ventanilla empezaría a operar el próximo año, adelantó González. En el medio, otras estrategias seguirán tomando forma, lo que incluye coordinar más de cerca con otros sectores, como Vivienda, Trabajo y Economía, entre otros.

Primeras pruebas

El ministro González precisó que a finales de octubre una delegación de la OCDE visitará el país para validar el diseño de esta ventanilla única. Con ese respaldo, en la primera parte del 2026 podría empezar a implementarse.

"Estamos en proceso de finiquitar todos los trámites. Se han firmado alianzas también con los gobiernos regionales de Arequipa y de Lima para que inicie a funcionar en estos dos lugares como pilotos", detalló.

Hoy, Produce está validando su modelo junto a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM). González agregó que la Cooperación Suiza también está colaborando en este proyecto. Si bien es crucial para la meta del Gobierno en reducción de la informalidad, por su impacto en la celeridad de los procesos, el ministro fue claro en indicar que no es lo único que se trabaja desde su sector.

La estrategia para reducir los costos (a partir de subvenciones de Produce) y los tiempos para los trámites de la formalización ya está por igualar sus resultados del 2024, cuando comenzó a implementarse en acuerdo con el Colegio de Notarios del Perú.

"Con los convenios que hemos firmado el costo se reduce a S/ 200 y el tiempo a 15 días. En el 2024 formalizamos a 70 mil empresas. La proyección del 2025 es alcanzar las 100 mil, hoy ya estamos cerca de las 60 mil", destacó.

Pese a los convenios, en general, hoy toma más de 40 días y demanda cerca de S/ 1,200, según el ministro.

Este proyecto se enmarca bajo el programa TuEmpresa, de Produce. Los otros dos para fomentar la formalización son ProCompite y ProInnóvate, que brindan capacitación y financiamiento, pero con la condición de que los negocios tengan al menos un RUC activo.

Sobre la estrategia anunciada por la presidenta en Fiestas Patrias, González refirió que sigue en discusión con los demás ministerios, pero que la idea es tener un gran marco articulador para enfrentar la informalidad en Perú. "El objetivo es tener un marco orientador, que converja todas las acciones de los distintos sectores", remarcó.

Una "distancia"

Gestión conversó con el titular del Produce al cierre de la conferencia "Radiografía de la informalidad en el Perú", que organizó la Escuela de Gobierno de ESAN. Allí también estuvo presente Javier Ichazo, CEO de Mibanco y Head de Microfinanzas de Credicorp.

Entre los datos más interesantes que presentó Ichazo, está el hecho de que ante la pregunta "¿Le gustaría que su negocio sea formal?", el 88% de los encuestados, dueños de micronegocios, contestó que definitiva o probablemente sí.

"Eso va en contra de la creencia popular. El problema no es la propensión, si no la facilidad para formalizarse. Si no fuese así, tendríamos un problema mucho más serio porque habría que convencer a la gente", indicó el CEO de Mibanco.

Al mismo tiempo, y vinculado al propósito de la ventanilla que quiere impulsar Produce, el 64% de los consultados por la microfinanciera identifican barreras asociadas a los costos para el negocio, como los vinculados a los trámites de formalización, en invertir en la infraestructura para cumplir con requisitos o los implicados por la pérdida de días de venta.



ISTOCK

Cifras. Según Produce, a una empresa en Perú formalizarse le toma más de 40 días y cuesta cerca de S/ 1,200.

OTROSÍDIGO

Dificultades para diagnosticar

MEF. En el evento también estuvo presente el viceministro de Economía, Erick Lahura, quien, a partir de datos de la ENAHO, puso en tela de juicio lo que planteó el estudio de MiBanco, no como crítica, sino para dimensionar lo complejo que es estudiar el fenómeno de la informalidad. Según el funcionario, en la ENAHO se pregunta a los encuestados si consideran necesario ser formal. De acuerdo a Lahura, en la edición más reciente, el 50% respondió que no lo veía de esa manera.

Más info en gestion.pe



DESACELERACIÓN EN EL AÑO ELECTORAL



ANDINA

Economía. MEF espera un resultado alrededor de 3% el próximo año.

Cepal proyecta que Perú crecería solo 2.9% en el 2026

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) ve en el Perú, similar a otras instituciones y analistas, una desaceleración en el 2026, año marcado por las elecciones generales. ¿Cómo recibiría el próximo gobierno a esta economía que aún intenta volver a sus "mejores tiempos"?

Cepal proyecta un crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) del Perú en 3.1% para este año y en 2.9% para el siguiente.

Ya el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Raúl Pérez Reyes, había compartido con la opinión pública una expectativa similar para 2025 —entre 3.1% y 3.5%—, pero distante para 2026 —3.3%—.

La expectativa del CEPAL responde no solo a la configuración de las políticas nacionales, sino a lo que observa en el entorno macroeconómico global: el agravamiento de los conflictos geopolíticos, la volatilidad de los precios de los productos básicos y la desaceleración sincronizada de las principales economías del mundo.

"El entorno macroeconómico mundial también ha repercutido en la recaudación del impuesto sobre la renta en algunos países, debido a la incidencia en los precios de los recursos naturales. En concreto, el desempeño de los precios de los metales, en especial del cobre, impulsó la recaudación del impuesto sobre la renta corporativa en países como Chile y Perú", se puntualiza en el informe.

Bill Gee, profesor de Economía y Finanzas de ESAN University, profundiza en el protagonismo de estos elementos: "Perú es un país primario exportador y, al ser una economía pequeña y abierta, lo que haga afecta muy poco a lo que pueda realizar el mundo, pero todo lo que le sucede al mundo se sobredimensiona como efecto en el Perú. Existe una famosa frase: 'un estornudo en China es neumonía en el Perú'. La premisa pone en un contexto bastante claro que estamos expuestos al entorno internacional y, sobre todo, a nuestros principales vecinos de exportación".

EN CORTO

América Latina. José Manuel Salazar-Xirinachs, secretario ejecutivo del organismo durante la presentación oficial dijo: "A mediano plazo, América Latina y el Caribe (ALC) enfrentará el reto de preservar su estabilidad macroeconómica y avanzar en su transformación productiva en un entorno internacional cada vez más volátil (...)", sostuvo.



PESE A QUE RECIENTEMENTE REVISÓ LA TENDENCIA A ESTABLE

S&P: aunque disminuyen, riesgos de gobernabilidad persisten

El reporte apunta hacia la inestabilidad política, entre otros, como los factores que mantienen al país en esta situación. Mientras que reducción de inflación y tasas de interés son favorables.


Impacto. El inicio de la campaña electoral influirá en la trayectoria de la economía y del sector bancario.

S&P Global Ratings presentó, recientemente, su reporte "Panorama bancario por país - segundo semestre del 2025", donde resumió los Análisis de Riesgos de la Industria Bancaria por País (BICRA, por sus siglas en inglés).

En el análisis de Perú, destacó que la calidad de los activos y el desempeño de los bancos se recuperan de forma gradual. Estas mejoras están respaldadas por condiciones económicas más favorables, entre las que se menciona "la disminución de la inflación y las tasas de interés, así como por los efectos positivos de los retiros de fondos de pensiones".

Justamente, en este contexto, recientemente se revisó la tendencia del riesgo económico de Perú, como parte del BICRA, de negativa a estable.

Sin embargo, apuntaron que los riesgos se mantienen "en un nivel moderadamente alto", a causa del bajo ingreso per cápita, la considerable exposición de los bancos a sectores cíclicos —especialmente a micro, pequeñas y medianas empresas—, la inestabilidad política y los fenómenos climáticos.

Supuestos

S&P Global Ratings espera que el Producto Bruto Interno (PBI) crezca entre 2.5% y 3.0% en 2025-2026, "en un contexto de estabilidad económica y de recuperación del apetito por parte de los bancos". Esto considera los elevados precios del cobre y una recuperación moderada del consumo y la inversión. Por lo tanto, esperan que el financiamiento crezca entre 5% y 8% anual.

Además, esperan que la buena rentabilidad continúe en los próximos trimestres, impulsada por la reanudación del crecimiento del crédito al consumo, en un contexto de tasas de interés relativamente estables, normalización del costo del riesgo, bajos costos de financiamiento y eficiencia operativa.

El 2026

El inicio de la campaña hacia las próximas elecciones generales del 2026, afirmaron, influirá en la trayectoria de la economía y del sector bancario. "Aunque están disminuyendo, los riesgos de gobernabilidad persisten, dada la fragmentación en el Congreso y las tensiones entre el Poder Ejecutivo [Dina Boluarte] y el Legislativo", agregaron.

"Seguiremos monitoreando el impacto de la volatilidad política y de los factores externos sobre las perspectivas económicas del Perú y su industria financiera", complementaron.

Respecto a América Latina, se espera que su crecimiento económico oscile un promedio ligeramente superior al 2% en los próximos años, una cifra inferior a la de la mayoría de los mercados emergentes.

EN CORTO

BICRA. Está diseñado para evaluar y comparar los sistemas bancarios a nivel mundial. Los BICRA se agrupan en una escala del '1' al '10', que va de lo que consideran como los sistemas bancarios de menor riesgo (grupo '1') a los de mayor riesgo (grupo '10')". Al Perú se le ubicó en el "grupo 5" y se calificó que su sector bancario es "resiliente" ante los desafíos económicos.

Más info en gestion.pe

CHINA EN EL PRIMER LUGAR

UE desplaza a EE.UU. como destino de envíos peruanos

Las exportaciones ascendieron a US$ 40,098 millones en el primer semestre del año, un incremento de 20.2% en comparación al mismo periodo del año pasado, informó el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-Adex.

El presidente del gremio, César Tello Ramírez, destacó que este resultado responde en gran parte a los mejores precios de los minerales. Solo el cobre y sus concentrados (US$ 11,404 millones) representaron el 28.4% del valor total.

Respecto a los destinos de los despachos nacionales, China fue el líder (36.9% del total), seguido por la Unión Europea (10.9%), EE.UU. (10.4%) y América Latina (2.9%). La UE desplazó al país del norte que siempre ocupaba la segunda posición.

"Las exportaciones a EE.UU. siguen creciendo, pero no al ritmo de años anteriores. No podemos decir que hay una afectación generalizada, pero sí que hay sectores golpeados como la joyería y la industria forestal", mencionó el director del CIEN-ADEX, Edgar Vásquez Vela.

En detalle, según su 'Reporte de Exportaciones - Junio 2025', los envíos tradicionales en los primeros seis meses ascendieron a US$ 29,656 millones, mostrando una variación positiva de 19.5% y representando el 74% del total.

La minería fue la actividad líder con US$ 25,942 millones (aumento de 21.1%) gracias a las mayores ventas de cobre y oro en bruto. Le siguieron la pesca tradicional con una variación de 30.7%, el agro primario (12.6%) y los hidrocarburos (-2.1%).

Por su parte, la oferta con valor agregado sumó US$ 10,442 millones, reflejando una evolución de 22.3% con relación al mismo lapso del 2024 (US$ 8,540 millones) y agrupando el 26% restante.

De sus 11 sectores, siete cerraron en azul: agroindustria (23.5%), pesca y acuicultura (78.2%), químico (14.1%), siderometalurgia (22.8%), confecciones (9.5%), metalmecánica (12.8%) y textil (12.2%); mientras que la minería no metálica (-3.8%), joyería (-8.2%), maderas (-20.1%) y varios (-3.8%) terminaron a la baja.


Valor. La Unión Europea significó casi el 11% de recepciones.

LIMA-CHOSICA


Tren. Tuvo lugar la tercera mesa técnica multisectorial.

Municipio de Lima propone DU para tren

El viceministro de Transportes, Ismael Sutta, instó a la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) y al concesionario que opera la ruta por donde pasaría el Tren Lima-Chosica, Ferrovías Central Andina, a alcanzar al ministerio sus propuestas para acortar los plazos y poner en operación al ferrocarril.

Tras culminar la tercera mesa técnica multisectorial para viabilizar el proyecto, Sutta lamentó que la MML no haya podido estar presente en la sesión, aunque adelantó que la comuna ha manifestado su intención de reunirse la semana que viene.

En el caso de Ferrovías, el viceministro adelantó que ya hay fecha para que el concesionario presente su propuesta de adenda: el 18 de agosto.

La MML anunció que presentará ante el Ejecutivo un proyecto de decreto de urgencia para acelerar la ejecución del tren Lima-Chosica. Según la comuna, esto permitiría reducir el tiempo del inicio de operaciones, hoy proyectado a un plazo de más de 30 meses por el MTC.

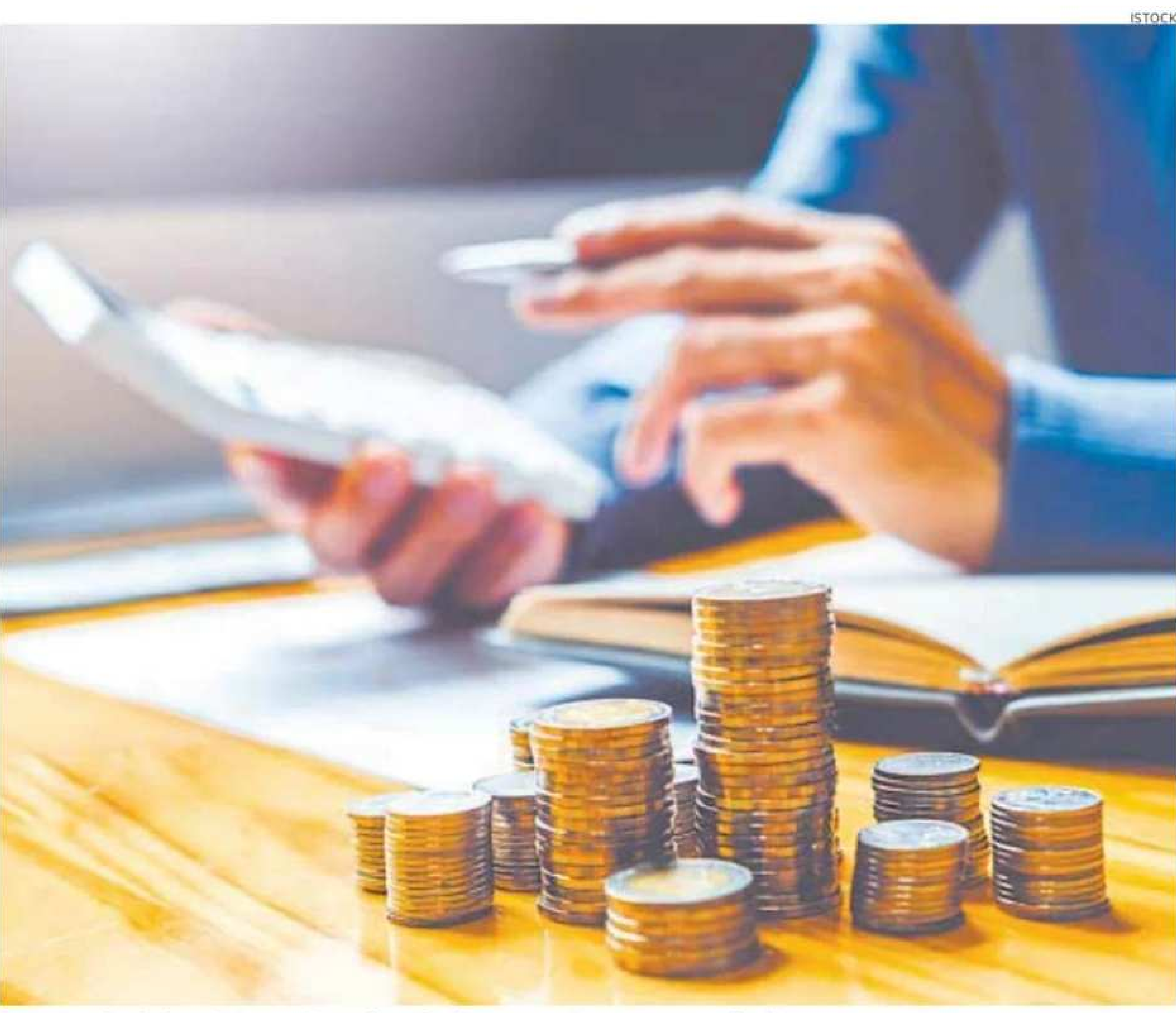
BAJO LA LUPA

GALANTINO GALLO
CEO de Prima AFP



Lo difícil de ahorrar

Desde el sector privado tenemos la obligación de permanecer creativos: ofrecer productos que faciliten y hagan atractivo el ahorro.



ISTOCK

A nuestro alrededor existen muchos más estímulos para gastar que para guardar dinero.

Aunque nadie puede poner en tela de juicio lo importante que es ahorrar para el futuro, no siempre es sencillo hacerlo. En nuestra contra conspiran múltiples sesgos psicológicos que hacen difícil sacrificar el presente a favor del futuro, y muchas veces la realidad –sobre todo en un país como el nuestro– lleva a valorar más la supervivencia diaria que el sostenimiento de un "yo" futuro, abstracto y remoto.

Existe mucha literatura sobre lo primero. En 1997, por ejemplo, el economista David Laibson publicó un artículo en el que estudiaba cómo otorgamos mucho más valor al dinero disponible actualmente que al que podemos recibir en el futuro. Ante la oferta de S/ 20 hoy frente a S/ 21 mañana, solemos optar por lo primero. Nuestra "paciencia" para esperar un día más recién aparece cuando la decisión se proyecta en el tiempo: S/20 en 30 días o S/21 en 31. La disyuntiva es exactamente la misma, pero sin la presión de lo inmediato empujando nuestra elección. En simple: nuestras ganas de disfrutar al instante van en contra de nuestro interés por el ahorro o la inversión.

Al mismo tiempo, a nuestro alrededor existen muchos más estímulos para gastar que para guardar dinero. Es más fácil notar que nuestro vecino está comprando que enterarnos de que invierte mensualmente en fondos mutuos. La primera es una actividad pública y la segunda, casi íntima. Y la influencia del entorno en este terreno, el peso del ejemplo de quienes nos rodean, es innegable. La ahora Premio Nobel de Economía, Esther Duflo, lo evidenció en un artículo del 2002, donde documentó cómo las decisiones previsionales de los empleados de una universidad estaban fuertemente influenciadas por las de sus colegas.

Otro elemento clave es el divorcio que existe entre nosotros y nuestra versión futura. Imaginar nuestras necesidades del mañana es casi imposible frente a la presión de las que tenemos hoy. Por ejemplo, una investigación hecha por Hal Hershfield, de la Universidad de California, junto a otros autores, mostró cómo las actitudes hacia el ahorro para la vejez cambiaron cuando se les presentó a las personas una versión digital envejecida de sí mismas. Solo cuando pudieron "verse" con canas y arrugas, los participantes del estudio se mostraron más dispuestos a destinar dinero para su vejez. Un ejercicio que difícilmente puede realizarse para toda la población, pero que demuestra el peso de nuestra desconexión con lo que no podemos experimentar hoy.

> "Es más fácil notar que nuestro vecino está comprando que enterarnos de que invierte mensualmente en fondos mutuos".

Sin embargo, si bien es clave abordar estos sesgos para lograr que quienes pueden ahorrar y no lo hacen empiecen a hacerlo (por ejemplo, las herramientas de inversión con débitos automáticos han demostrado ser muy útiles), en nuestro país existen factores estructurales que hacen que "guardar pan para mayo" sea improbable para algunos e imposible para muchos. No es gratuito, en fin, que según el Índice de Inclusión Financiera 2024 de Credicorp, el 69% del Perú no ahorre.

Para empezar, la informalidad, en la que trabaja el 70% del país, impone cierta distancia entre las personas y las herramientas que ofrece el sistema financiero para planificar el futuro. Solo el 20% ahorra dentro del sistema financiero y solo tres de cada diez personas acceden al sistema previsional. En este caso, no solo se trata de combatir las barreras para el acceso a la formalidad, sino también de distribuir información sobre el valor de guardar dinero para el futuro y de cómo funcionan herramientas de inversión a largo plazo, para que más personas se animen a utilizarlas voluntariamente.

Pero uno solo puede reservar la plata que le queda después de cubrir sus necesidades, y esto no lo van a hacer las personas cuyas circunstancias económicas las obligan a enfocarse en el día a día. En ese sentido, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza son, quizá, el camino más seguro para impulsar el ahorro. Combinado, por supuesto, con una campaña público-privada que fomente hábitos financieros sostenibles. Para lograrlo, el Estado tiene una responsabilidad clara de atraer inversión privada, facilitar el empleo formal y promover estabilidad macroeconómica.

Entretanto, desde el sector privado tenemos la obligación de permanecer creativos: ofrecer productos que faciliten y hagan atractivo el ahorro, y difundir el valor y el funcionamiento de herramientas de inversión a largo plazo, para que sean conocidos por todos.

FINANCIAMIENTO A PERSONAS

Cajas graduarán colocación de tarjetas de crédito al menos hasta 2026

Instituciones ediles actúan con mayor cautela en el otorgamiento del dinero plástico para evitar un aumento de la morosidad. Sin embargo, una vez que se disipe el ruido político, se observará mayor dinamismo en la oferta de este producto.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

En marzo del 2023, el Congreso flexibilizó la emisión de tarjetas de crédito a las cajas municipales. Con esa norma, no estarían obligadas a seguir el procedimiento habitual de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para una autorización previa.

En ese momento, el regulador expresó su preocupación por la posible exposición de las entidades ediles a un deterioro de su solvencia.

Dos años después del último 'empujón' por parte del Legislativo, son tres las cajas municipales que gestionan tarjetas: Piura (3,472), Huancayo (1,702) y Cusco (1,301). Es decir, entre las tres suman 6,475 tarjetas. Caja Cusco obtuvo el visto bueno de la SBS en el 2022, vía un procedimiento simplificado.

Cautela

El magro crecimiento de este producto se explica por una mayor cautela de las instituciones financieras en vista de dos factores: los índices de morosidad que aún permanecen relativamente altos y la proximidad de las elecciones del 2026. Así lo revelaron a Gestión ejecutivos del sector, quienes dieron más luces sobre la incursión en este negocio.

"Las cajas tenemos algunas restricciones. Los bancos también han ajustado, especialmente en las tarjetas de crédito donde la morosidad se ha elevado", manifestó Ramiro Arana, gerente de Negocios de Caja Huancayo.

Además, consideró que se trata de un producto relativamente nuevo para esas microfinancieras, sobre el que se requiere cautela y más aprendizaje.

"Estamos siendo bastante estrictos en el otorgamiento. No solo nosotros, sino también las financieras y los bancos. Es un producto, además, que requiere un tiempo en el mercado para conocer los tips, a los clientes, y a qué segmentos o nichos podríamos entrar. Por eso las cajas no han tenido un crecimiento significativo en este producto", explicó el ejecutivo.

Panorama político

Aclaró, asimismo, que las tarjetas sí son de interés de las cajas municipales. Sin embargo, consideró que como el entorno económico está "un poco delicado" han optado por operar con políticas de crédito más prudentes.

"El problema es que ahora ya viene el ciclo electoral. Yo creo que cuando se vaya perfilando un candidato que sea promercado esto podría mejorar", dijo Arana.

En tal sentido, estimó que el conservadurismo se mantendría por lo menos hasta que haya mayor claridad en el panorama político —en el 2026—. Pero, independientemente de cómo se desarrollen los comicios, espera que hacia el 2026 y el 2027 más cajas municipales se animen a emitir el dinero plástico.

Desincentivo

Walter Leyva, gerente central de Negocios de Caja Ica, también se refirió al riesgo de crédito.

"Se puede apreciar que (la tarjeta) no ha tenido el crecimiento en volumen esperado. Y al parecer (también) estaría mostrando algún tipo de problemática en cuanto a calidad de cartera", sostuvo.

"Esos elementos han desincentivado (a más cajas) a entrar en ese producto. En cambio, priorizan otros préstamos de mayor rentabilidad", añadió.

Sin embargo, Leyva considera "inexorable" que las cajas incursionen en la emisión del plástico en el mediano plazo. Así, en cuanto a Caja Ica aseguró que se tiene previsto su lanzamiento en el 2027.

Según la SBS, la morosidad de las tarjetas de crédito para consumo en las cajas municipales fue de 14.8% en junio último.

EN CORTO

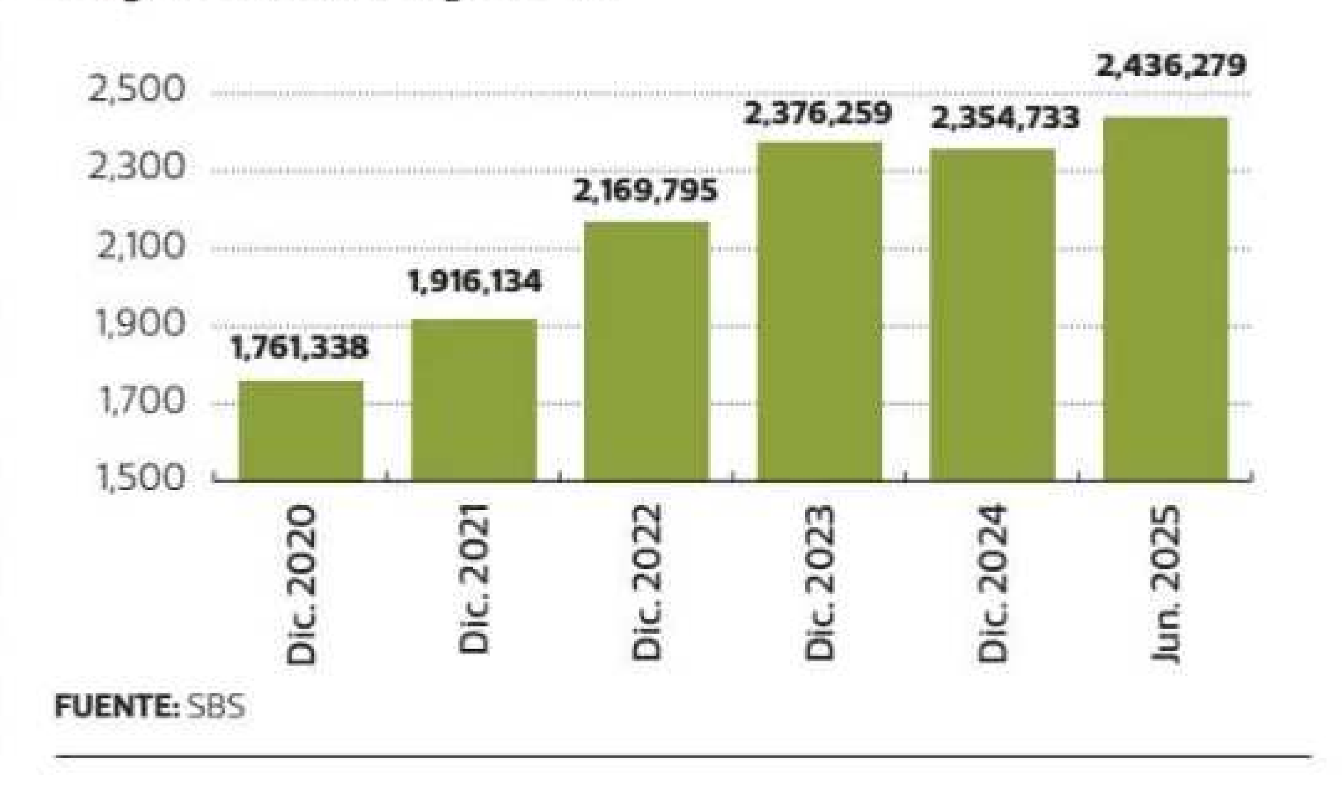
Ciberseguridad. **Los entrevistados afirmaron que la SBS no ha impuesto impedimentos a las cajas municipales para la emisión de tarjetas de crédito. Sin embargo, Arana, de Caja Huancayo, destacó las exigencias del ente regulador en ciberseguridad. "Te piden mucha seguridad en los sistemas. Es imperativo, sino la SBS te puede poner una multa", dijo.**

DIFUSIÓN



Aprendizaje. Cajas requieren más tiempo para conocer el mercado de tarjetas de crédito y expandir la oferta.

Número de deudores en las cajas municipales



FUENTE: SBS

Más info en gestion.pe

EN EE.UU.

Cobre revierte alza previa al arancel

El precio del cobre comex (contratos a futuro de cobre que se negocian en la Bolsa de Valores de Nueva York) sufrió una caída histórica de 22% solo el 30 de julio, luego de que el presidente de EE.UU., Donald Trump, confirmara aranceles de 50% al metal rojo aunque con exenciones.

Así, el mineral cerró ese día en US$ 4,492 la onza, tras haber alcanzado un máximo por encima de US$ 5,958 en la semana anterior.

El impuesto de Trump a las importaciones, en vigor desde el 1 de agosto, será, específicamente, para productos semiacabados como tuberías, alambres y derivados como cables. En cambio, no afectará productos de cobre refinados, destaca Credicorp Capital.

Antes de la decisión final, se creía que los aranceles afectarían al cobre en general, lo que causo un gran flujo del mineral hacia EE.UU. en anticipación a la medida, señala el holding.

Sin embargo, con la resolución final de Trump, mejor de lo esperado, la prima (respecto del precio del cobre en Londres) "se evaporó", indica.

BLOOMBERG



Medida. **El arancel no afectará a refinado de cobre.**

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Martes, 5 de agosto del 2025

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	1.430	1.430	1.420	1.43	0.00	1.16	2.08	814076	20.0	97.97	3562.92	7.42	6.15	0.98	566.39	-	0.70	0.70	3.96
■ Banco de Credito	C1	4.600	4.600	4.590	4.60	0.00	0.44	0.80	96476	80.0	96.62	16716.14	7.95	9.99	2.50	1686.80	-4.17	0.88	-	25.33
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	C1	3.450	3.450	3.430	3.43	-0.58	0.39	0.70	112764	46.0	100.00	908.96	5.96	6.14	1.09	149.30	-1.72	-1.15	6.85	25.18
AGRARIAS																				
▼ Agroindustrial Pomalca	C1	0.240	0.230	0.230	0.23	-4.17	0.05	0.09	216081	4.0	47.30	20.30	1.20	3.22	0.11	6.17	-4.17	-4.17	-8.00	-2.98
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Unacem Corp	C1	1.580	1.590	1.590	1.59	0.63	0.03	0.05	17403	20.0	89.86	792.77	2.52	6.23	0.48	124.46	1.27	0.63	3.92	5.25
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.350	4.350	4.350	4.35	0.00	0.06	0.12	14924	16.0	91.89	520.14	-	8.71	1.41	60.20	0.46	0.46	2.35	2.84
■ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.09	0.16	51470	6.0	33.11	476.72	2.69	7.73	0.62	67.12	-	-	-	6.51
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.700	1.810	1.750	1.81	6.47	0.12	0.22	68981	29.0	69.59	354.90	10.88	13.27	1.32	26.16	6.47	6.47	9.70	18.64
MINERAS COMUNES																				
▼ Minas Buenaventura	C1	62.000	62.000	60.000	60.00	-3.23	0.34	0.62	5558	5.0	18.24	4267.42	1.81	-	1.22	-	-3.23	-3.23	-	20.09
▼ Nexa Resources Perú	C1	1.310	1.300	1.300	1.30	-0.76	0.04	0.07	30996	13.0	50.00	462.81	22.49	-	0.71	-	1.56	-	-	0.14
▲ Minera Poderosa	C1	7.700	7.800	7.780	7.80	1.30	0.13	0.24	17093	9.0	70.27	1638.66	3.16	12.23	3.29	131.10	1.30	1.30	1.30	26.30
■ Rio Alto Mining Limited	Comunes	1.150	1.150	1.120	1.15	0.00	0.01	0.02	7449	3.0	20.95	-	-	-	-	-	-	-	4.55	238.24
▼ Volcan	BC1	0.264	0.263	0.254	0.25	-3.79	0.22	0.40	860486	105.0	99.32	276.05	-	-	0.56	-	1.60	1.20	5.83	22.12
SERVICIOS PÚBLICOS																				
■ Engie Energia Peru	C1	3.740	3.750	3.740	3.74	0.00	0.11	0.21	30530	22.0	85.81	630.01	13.89	-	0.52	12.84	-	-	2.47	4.35
■ Hidrandina	C1	1.370	1.370	1.370	1.37	0.00	0.01	0.02	10110	7.0	52.03	297.10	5.20	7.99	1.10	36.39	1.48	1.48	-2.14	-12.57
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	19.000	19.000	18.950	18.95	-0.26	0.43	0.77	22565	25.0	85.81	6985.88	0.83	10.86	2.68	644.83	-	-0.16	-0.32	-16.97
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.020	1.020	1.020	1.02	0.00	0.09	0.17	90521	6.0	72.97	476.72	2.70	4.50	0.36	67.12	0.99	-0.97	2.00	0.94
■ (El Comercio) Vigenta Invers.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	14.86	28.73	3.40	-	0.11	-1.08	-	-	-5.71	-45.79
MINERAS DE INVERSION																				
■ Minera Corona	I1	18.990	18.990	18.990	18.99	0.00	0.01	0.02	630	2.0	41.89	228.95	-	13.44	1.05	14.24	-0.05	-0.05	-0.05	54.52
■ Minera Santa Luisa	I1	190.000	190.000	190.000	190.00	0.00	0.02	0.04	125	2.0	21.62	118.68	12.63	7.07	1.38	16.42	-	-	-	37.44
▼ Minsur	I1	4.040	4.030	4.000	4.00	-0.99	0.78	1.39	193497	50.0	95.95	3230.26	6.79	108.37	1.72	29.81	-1.96	-1.72	0.50	-15.61
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	204.000	204.990	202.920	203.86	-0.07	0.13	0.22	614	11.0	87.16	-	-	-	-	99280.00	-4.52	-2.30	-1.28	-19.10
▼ Bank Of America Corp	Com	48.490	45.500	45.230	45.50	-6.17	0.02	0.04	516	5.0	39.86	-	-	-	-	28073.00	-6.17	-6.17	-4.21	3.95
▼ The Boeing Company	Com	230.300	226.000	226.000	226.00	-1.87	0.01	0.03	66	2.0	18.92	-	-	-	-	-10683.00	-1.87	-1.87	6.60	26.54
▼ Credicorp	C1	241.500	242.000	240.230	241.00	-0.21	1.48	2.67	6156	17.0	99.32	22746.14	5.73	-	-	1338.70	2.55	1.90	7.40	41.32
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	771.900	780.500	764.000	764.00	-1.02	0.05	0.09	62	8.0	79.73	-	-	-	-	71507.00	7.08	-0.78	3.17	26.16
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	9.100	9.330	9.130	9.33	2.53	0.05	0.09	5350	6.0	91.89	-	-	-	-	154.74	-6.14	0.32	-11.98	15.19
■ Inretail Perú Corp.	C1	27.000	27.000	26.900	27.00	0.00	0.06	0.10	2133	20.0	94.59	2799.34	-	10.85	1.63	258.03	0.19	0.37	0.04	-14.96
▲ Intercorp Financial Services	C1	35.890	36.910	35.970	36.22	0.92	0.75	1.35	20763	10.0	87.84	4181.52	2.76	9.47	1.39	441.76	-1.31	0.14	-4.18	28.93
▼ NVIDIA Corporation	Com	179.300	179.500	176.700	178.50	-0.45	0.09	0.17	531	28.0	97.30	-	-	-	-	76774.00	2.79	0.62	13.11	30.29
▼ Standard & Poors DR	-	629.880	630.500	627.000	629.53	-0.06	0.31	0.55	486	19.0	96.62	-	-	-	-	-	-1.13	-0.47	1.70	6.88
▲ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	79.900	84.150	84.150	84.15	5.32	0.03	0.05	339	7.0	44.59	-	-	-	-	-	9.29	16.88	13.41	126.94
▲ Newmont Mining NEM	Com	65.020	67.280	66.450	67.25	3.43	2.73	4.91	40759	18.0	45.95	-	-	-	-	6277.00	2.42	2.42	15.95	80.78
▼ Netflix Inc NFLX	Com	1245.000	1145.220	1145.220	1145.22	-8.01	0.02	0.04	20	1.0	24.32	-	-	-	-	10247.88	-8.01	-8.01	-7.27	27.36
▲ Southern Copper Corp	Com	93.250	94.600	93.550	93.90	0.70	0.15	0.28	1639	7.0	83.78	-	0.75	-	-	3610.00	-4.90	0.05	-9.19	2.84
▲ Tesla, Inc	Com	308.000	310.000	307.000	310.00	0.65	0.08	0.15	271	11.0	93.92	-	-	-	-	6065.00	-1.27	0.32	-2.53	-25.39
▼ Barrick Gold Corp ABC	Com	48.490	45.500	45.230	45.50	-6.17	0.02	0.04	516	5.0	39.86	-	-	-	-	28073.00	-6.17	-6.17	-4.21	3.95
▼ Visa INC V	Com A	342.700	337.000	337.000	337.00	-1.66	0.01	0.02	31	2.0	22.97	-	-	-	-	20286.00	-	-2.88	-3.44	5.16
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	22.000	22.590	22.180	22.55	2.50	2.46	4.41	109001	14.0	39.19	-	-	-	-	2323.00	8.62	5.13	9.63	43.36
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	13.830	14.200	14.200	14.20	2.68	0.00	0.00	155	3.0	97.30	-	-	-	-	-	0.21	1.43	3.42	20.95
▲ Vanguard Value VTV	-	176.750	177.000	177.000	177.00	0.14	0.07	0.13	422	1.0	13.51	-	-	-	-	-	-	-0.34	0.97	1.14
▲ JP Morgan Usd Emerging	-	91.700	93.350	93.350	93.35	1.80	0.00	0.01	32	1.0	5.41	-	-	-	-	-	-	-	1.80	3.15
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	339.100	340.300	339.250	340.30	0.35	0.06	0.11	174	3.0	44.59	-	-	-	-	6869.00	-8.32	-8.20	-12.00	-23.53
▲ Panoro Minerals Ltd.	C	0.316	0.327	0.316	0.32	1.27	0.05	0.09	154376	28.0	87.16	-	-	-	-	-	-11.11	-1.54	-15.79	45.45
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.000	39.600	39.80	-0.50	0.08	0.14	2026	9.0	88.51	13932.23	3.95	15.51	2.04	898.39	-0.50	-0.50	-0.50	-0.43
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	212.400	215.300	214.000	214.00	0.75	0.05	0.09	223	10.0	93.24	-	-	-	-	70623.00	-7.68	-8.82	-2.73	-3.12
▼ Coca Cola Co	Com	70.300	69.170	69.170	69.17	-1.61	0.00	0.00	22	2.0	22.30	-	-	-	-	12183.00	-	-	-1.61	10.67
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	39.840	40.110	39.780	40.11	0.68	0.02	0.04	519	3.0	64.86	-	-	-	-	1768.00	-	-0.91	-8.42	2.85
▲ Intel Corp	Com	19.550	20.100	20.100	20.10	2.81	0.01	0.01	391	4.0	57.43	-	-	-	-	-20504.00	-2.66	1.52	-11.84	-
▼ Internat. Business Machines	Com	283.100	250.000	250.000	250.00	-11.69	0.01	0.02	35	2.0	4.73	-	-	-	-	5833.00	-11.69	-11.69	-12.28	9.91
▲ Microsoft Corporation	Com	524.000	536.200	527.000	527.00	0.57	0.28	0.50	527	7.0	89.86	-	-	-	-	150607.00	2.03	-1.22	5.80	23.71
▲ Minas Buenaventura	C1	17.450	17.900	17.770	17.90	2.58	0.20	0.36	11230	24.0	97.97	4267.42	1.63	-	1.28	-	3.59	4.99	8.55	52.79
▼ Walt Disney DIS	Com	120.850	119.000	119.000	119.00	-1.53	0.02	0.04	168	1.0	52.03	-	-	-	-	8910.00	-1.53	-1.53	-4.03	5.78
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	194.300	197.200	194.200	194.60	0.15	0.43	0.78	2232	21.0	93.24	-	-	-	-	115573.00	0.83	1.43	10.41	1.23
▼ Mastercard Inc	Com A	573.500	565.200	565.200	565.20	-1.45	0.03	0.05	46.00	1.0	6.76	-	-	-	-	13586.00	-0.41	-1.45	1.79	11.04
▲ Paypal Hldg Inc	Com	67.600	68.020	68.020	68.02	0.62	0.00	0.01	59.00	4.0	33.11	-	-	-	-	4679.00	-12.79	-1.16	-9.22	-20.44
▲ Micron Technology, Inc	Com	104.900	108.530	107.940	108.53	3.46	0.07	0.13	653.00	3.0	66.22	-	-	-	-	6225.00	-2.23	1.24	-13.41	27.01
TOTALES							**55.67**	**100.00%**	**3303379**	**1000.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 199,460 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 57.57 millones

SP/BVL PERU GEN 0.22%

SP/BVL LIMA 25 -0.44%

SP/BVL PERU SEL 0.14%



▲ sube

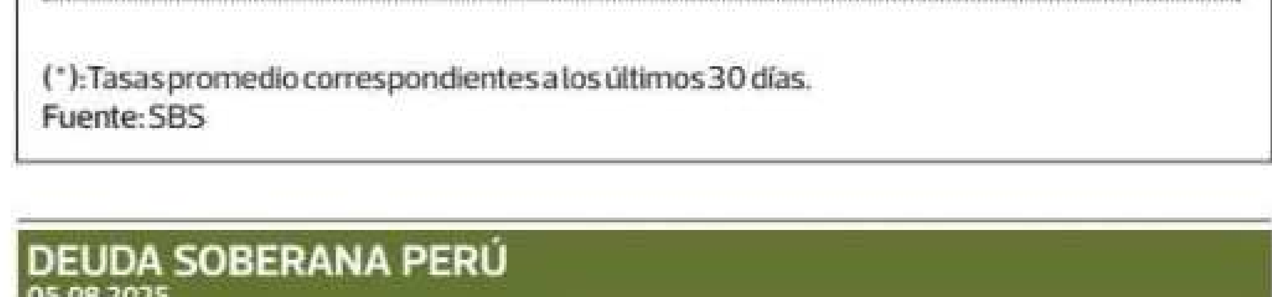
■ sin variación

▼ baja

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
5 de agosto del 2025

Tasa Promedio de Mercado 05.08.25		
Activa MN - FTAMN		29.51%
Activa ME - FTAMEX		11.85%
Pasiva MN - FTIPMN		2.16%
Pasiva ME - FTIPMEX		2.75%
Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.64%	5.54%
Grandes Empresas	7.82%	7.06%
Medianas Empresas	10.68%	8.90%
Pequeñas Empresas	19.96%	9.92%
Microempresas	66.77%	17.81%
Consumo	58.00%	48.23%
Hipotecario	7.89%	6.99%
Empresas Financieras		
Ahorro	4.07%	3.29%
Cuentas a plazo	5.47%	3.60%
CTS	6.42%	0.01%
Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.14%	0.15%
Plazo	4.29%	3.48%
CTS	2.88%	1.20%

(*): Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS



PERÚ: TASAS DE INTERÉS
5 de agosto del 2025

Tasa Activa Promedio de Mercado: 05.08.25		
Moneda Nacional (TAMN)		15.10%
Factor Acumulado		10,135.85181
Moneda Extranjera (TAMEX)		9.79%
Factor Acumulado		37.08326
Tasa Interbancaria M/N		4.50%
Tasa Interbancaria M/E (*)		4.50%
Tasa Pasiva Promedio de Mercado		
Moneda Nacional (TIPMN)		2.06%
Moneda Extranjera (TIPMEX)		1.27%
Tasa de Interés Legal		
	MN	**ME**
Tasa	2.06%	1.27%
Factor Acumulado - Efectiva	8.68051	2.20839
Factor Acumulado - Laboral	2.08649	0.76948
Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa		
	MN	**ME**
Tasa	55.99	16.78
Factor Acumulado	498.01923	12.16592

(*): Al 18.07.25
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
5 de agosto del 2025

	04.08.25	05.08.25
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	4.369	4.366
3 meses	4.263	4.255
6 meses	4.108	4.131
1 año	3.880	3.935
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	7.50	7.50
Bonos del Tesoro 30 años	4.791	4.777
Bonos del Tesoro 20 años	4.766	4.761
Bonos del Tesoro 10 años	4.197	4.212

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES
5 de agosto del 2025

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,350.00

Remuneración Mínima Vital
(En soles)
1,130.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Junio - Agosto 2025
(En soles)
120,500.00

TASAS DE INTERES PROMEDIO GRANDES EMPRESAS

Préstamos de 31 a 90 días **US$**

9.22% es la más **ALTA**

5.60% es la más **BAJA**

MÁS INFO



www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
05.08.2025

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 26	99.0870	0.01	0.19	-1.30	-2.38
Perú Global 27	100.1840	0.00	0.00	1.43	2.93
Perú Global 30	92.7170	0.18	0.73	-7.28	-5.10
Perú Global 31	90.8020	0.25	0.84	-1.01	2.63
Perú Global 33	123.7650	0.42	1.15	33.71	38.23
Perú Global 34	85.1860	0.59	1.26	-37.38	-34.11
Perú Global 36	100.5700	0.36	1.16	16.30	19.89
Perú Global 37	109.6680	0.49	4.33	1.09	4.84
Perú Global 50	95.9550	1.28	1.59	0.57	2.24

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
04.08.2025

Países	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	143	-4	1	0	-14
Brasil	210	-3	4	12	-36
México	261	-8	-4	-10	-58
Ecuador	821	-6	31	24	-379
Colombia	316	-1	7	-5	-14
Argentina	761	-10	34	82	126
Chile	113	-2	4	5	-4
Bolivia	1510	31	32	-273	-577
Venezuela	18847	173	423	643	-4926

(*) Variación respecto al 31.12.24
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Julio 2025								
Vi 18	3.550	3.575	3.558	3.568	3.519	3.609	3.864	4.443
Lu 21	3.550	3.570	5.540	3.566	3.513	3.601	3.886	4.423
Ma 22	3.545	3.570	3.554	3.651	3.508	3.594	3.876	4.367
Ju 24	3.530	3.560	3.542	3.555	3.495	3.582	3.896	4.419
Vi 25	3.535	3.560	3.540	3.552	3.499	3.586	3.872	4.414
Mi 30	3.550	3.580	3.556	3.570	3.522	3.610	3.962	4.379
Ju 31	3.560	3.590	3.575	3.588	3.544	3.636	3.797	4.380
Agosto 2025								
Vi 01	3.560	3.590	3.576	3.588	3.538	3.626	4.107	4.370
Lu 04	3.550	3.570	3.566	3.579	3.521	3.607	3.823	4.384
Ma 05	3.540	3.570	3.555	3.564	3.509	3.597	3.831	4.383

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 05.08.25	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	3380.98	0.23	1.31	29.50
Plata (US$/Onza)	37.84	1.12	2.44	28.45
Aluminio (US$/Tm)	2568.00	-0.27	-0.73	2.05
Cobre (US$/Tm)	9576.00	-0.48	-3.08	10.01
Plomo (US$/Tm)	1919.50	-0.39	-5.95	-0.10
Níquel (US$/Tm)	14755.00	4.06	-2.41	-2.28
Estaño (US$/Tm)	33150.00	-0.90	-1.85	14.71
Zinc (US$/Tm)	2754.50	0.68	1.49	-7.38
Petroleo (US$/Barril)	67.62	-1.57	-0.92	-9.51

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 05.08.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	3380.60	0.22	1.30	28.75
PLATA (US$/onza)	37.82	1.10	2.30	31.18
COBRE (cUS$/libra)	438.60	-1.16	-13.36	9.02
PETRÓLEO (US$/barril)	65.69	-0.74	-1.14	-8.66
PLATINO (US$/onza)	1322.26	-0.86	-5.41	45.62
PALADIO (US$/onza)	1177.32	-2.61	3.48	28.57

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 05.08.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	7750.00	3.73	-4.33	-33.62
Café (New York) US$/lb	290.90	0.81	0.45	-9.02
Maíz (Chicago) US$/Tm	158.26	-1.23	-4.34	-12.27
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	67.11	0.71	-1.97	-1.87
Soya (Chicago) US$/Tm	364.04	-0.38	-5.58	-1.71
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	284.90	-0.04	-2.50	-9.78
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	53.42	-1.11	-2.29	32.39
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	16.09	-0.98	-1.77	-16.46
Trigo (CBOT) US$/Tm	186.75	-1.64	-8.71	-7.46
Arroz (Chicago) US$/Quintal	12.53	2.04	-3.32	-11.01

Fuente: Bloomberg

Cotización del aluminio (US$/Tm) Londres
Junio - Agosto 2025



FUENTE: Derichebourg España

Cotización del plomo (US$/Tm) Londres
Junio - Agosto 2025



FUENTE: Derichebourg España

Cotización del zinc (US$/Tm) Londres
Junio - Agosto 2025



FUENTE: Derichebourg España

FONDOS MUTUOS
5 de agosto del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad				
			Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	4/08/25	126.5032	0.6665	0.7811	-0.1399	6.0735
BCP Acciones Credifondos	S	4/08/25	193.4807	1.0058	-0.4708	0.7201	17.5570
IF Acciones FMIV	S/	4/08/25	117.9125	0.8095	0.2267	0.3650	10.7324
Promoinvest Fondo Selectivo	S	4/08/25	3.6003	1.0676	0.5957	1.0676	15.2309
Scotia Fondo Estrategia Latam	S	4/08/25	4.6923	1.3462	0.2891	-0.3012	16.0257
Sura Acciones FMIV	S/	1/08/25	17.6891	-0.6362	0.3033	-0.6362	10.9690
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	S	4/08/25	205.1329	1.2773	0.1713	-0.2287	9.5594
Bcp Deuda Global	S	4/08/25	118.4316	0.1567	0.7059	0.3179	3.9441
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	S	4/08/25	109.6715	0.0746	0.6878	0.2289	4.2683
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	S	4/08/25	108.6146	0.0741	0.6827	0.2283	4.2314
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	S	4/08/25	107.2684	0.0736	0.6776	0.2276	4.1945
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	S	4/08/25	161.0007	1.4407	0.9618	-0.6592	5.2933
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	S	4/08/25	157.7698	1.4388	0.9413	-0.6618	5.1443
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	S	4/08/25	152.6728	1.4368	0.9208	-0.6644	4.9955
ESTRUCTURADO							
Sf Inversiones Smart S Ii Fmiv	S	4/08/25	103.9487	0.0465	0.3905	0.0325	2.5645
Credicorp Cap. Deuda Corp. Latam High Yield S	S	4/08/25	131.6921	0.0083	1.0752	0.1372	5.5946
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	4/08/25	170.4978	0.4021	-0.0021	0.0915	7.4372
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	4/08/25	146.7936	0.3555	0.6915	0.0751	4.6116
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	S	4/08/25	101.6064	0.1588	0.2975	0.1124	3.4868
BCP Equilibrado Credifondo	S	4/08/25	154.1948	0.3824	-0.1444	0.2854	7.6049
IF Mixto Balanceado	S	4/08/25	74.2619	0.4612	0.1136	0.4201	9.8547
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	4/08/25	267.8279	0.1907	0.6522	0.1411	3.9992
BCP Moderado	S/	4/08/25	165.8303	0.1399	0.1874	0.1235	4.2514
If Inversión Flexible Fmiv	S/	4/08/25	166.1491	0.0368	0.4784	0.1301	3.1320
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	S	4/08/25	111.0780	0.0610	0.4274	0.1143	3.5424
BCP Moderado Credifondo	S	4/08/25	59.2307	0.2034	0.1323	0.1765	4.3038
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	4/08/25	391.3984	0.0196	0.7049	0.2055	4.9949
BCP Consevador Med. Plazo	S/	4/08/25	216.8394	0.0107	0.5543	0.1400	4.4099
IF Mediano Plazo Soles	S/	4/08/25	226.4492	0.0398	0.6068	0.2114	4.0282
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	S	4/08/25	216.2377	0.0773	0.6363	0.2482	4.8878
BBVA Leer es estar adelante Conti.	S	4/08/25	179.5067	0.2078	0.5614	0.1459	3.8305
BCP Conservador MP	S	4/08/25	280.8106	0.0500	0.5163	0.1799	3.9055
IF Mediano Plazo	S	4/08/25	117.0391	0.0996	0.4832	0.2265	3.5582
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	4/08/25	204.4877	0.0225	0.4528	0.0534	3.3130
BBVA Cash Soles	S/	4/08/25	167.7217	0.0317	0.3447	0.0431	2.5110
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	4/08/25	159.0580	0.0226	0.3955	0.0437	2.9694
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	4/08/25	12.6234	0.0229	0.2661	0.0311	0.6367
Scotia Fondo Cash	S/	4/08/25	20.6856	0.0037	0.1814	0.0268	-1.5429
Sura Corto Plazo	S/	1/08/25	195.2078	0.0126	0.3927	0.0126	2.6661
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	S	31/07/25	56.8471	0.0742	0.5388	0.5388	-49.9447
BBVA Dólares Monetario	S	4/08/25	185.3421	0.0490	0.4491	0.0956	3.1582
BBVA Cash Dolares	S	4/08/25	125.4138	0.0296	0.3275	0.0431	2.3753
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S	4/08/25	129.6489	0.0407	0.3851	0.0964	3.0767
Scotia Fondo Deposito Disponible	S	4/08/25	11.5132	0.0147	0.1625	0.0196	-2.1072
Scotia Fondo Cash	S	4/08/25	16.7682	0.0300	0.2781	0.0524	1.5835
Sura Corto Plazo	S	1/08/25	141.7744	0.0558	0.4031	0.0558	2.8774
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	4/08/25	167.7217	0.0317	0.3447	0.0431	2.5110
BCP Extra Conservador	S/	4/08/25	345.2485	0.0297	0.3545	0.0398	2.7025
Diviso Extra Conservador	S/	31/07/25	14.9130	-0.0533	-0.2199	-0.2199	-90.0942
Sura Ultra Cash	S/	1/08/25	167.8125	0.0110	0.3713	0.0110	2.6476
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	S	4/08/25	125.4138	0.0296	0.3275	0.0431	2.3753
BCP Extra Conservador	S	4/08/25	193.4988	0.0307	0.3188	0.0394	2.3830
Sura Ultra Cash	S	1/08/25	127.2865	0.0111	0.3435	0.0111	2.4474
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	4/08/25	129.4892	0.0343	0.3568	0.0459	2.5887
Scotia Fondo Premium Soles	S/	4/08/25	11.6720	0.0033	0.0190	0.0038	-3.1748
Sura Renta Soles	S/	17/07/25	231.9600	-0.0206	0.5653	0.1467	3.3722
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	S	1/08/25	188.1621	0.1629	0.4518	0.1629	3.4375
Scotia Fondo Premium Dólares	S	4/08/25	19.6414	0.0087	0.0226	0.0132	-5.2987
IF Portafolio Dinamico Fmiv	S	4/08/25	75.0940	0.0386	0.4352	0.1219	2.8017
IF Cupon Latam Fmiv	S	4/08/25	49.9873	0.1432	0.6212	0.2601	5.8714
Flip Búho Consciente Fondo Mutuo	S	4/08/25	118.9701	0.6840	0.4658	0.5026	5.8632
Flip Cobra Achorada Fondo de Fondos Fmiv	S	4/08/25	130.2089	1.4735	0.8056	-0.1504	7.1690
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	S	4/08/25	125.2586	0.3351	-1.8711	-1.1452	4.3811
BCP Deuda Latam	S	4/08/25	145.0198	0.0042	1.0322	0.1302	5.2340
Ff. BBVA Acciones Globales Tecnológica	S	4/08/25	157.6785	1.0490	-1.1264	-1.5503	13.6291
IF Inversion Global	S	4/08/25	75.3666	0.7405	0.1036	-0.6076	7.9509
Scotia Fondo de Fondo Acciones S	S	4/08/25	27.1939	-1.5267	-0.8720	-1.6880	5.2778
Sura Acciones Norteamericanas	S	1/08/25	30.3738	0.0182	2.8019	0.0182	7.3632
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	1/08/25	146.3806	-0.3294	0.6725	-0.3294	3.2002
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	1/08/25	150.6105	-0.3288	0.6931	-0.3288	3.3447
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	1/08/25	148.7332	-0.7948	0.8081	-0.7948	2.8809
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	1/08/25	152.6064	-0.7942	0.8286	-0.7942	3.0246

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2024
Fuente: Economática

The Economist

◆ *Incluye contenido de The Economist*

Mejor en silencio

Las empresas solían alardear de sus metas climáticas, pero ahora han optado por el perfil bajo.

DE LA EDICIÓN IMPRESA

Al leer titulares periodísticos, la conclusión rápida es que las grandes empresas han abandonado la lucha contra el cambio climático. La gigante petrolera BP ha vendido su negocio estadounidense de energía eólica, la automotriz Jaguar Land Rover habría aplazado el lanzamiento de su nuevo Range Rover eléctrico y el banco HSBC ha abandonado la Alianza Bancaria Cero Neto (NZBA) —grupo comprometido a operar de manera ecológica—. Pero estos fragmentos pesimistas son parte de un panorama más luminoso: en general, las empresas están avanzando en sus metas climáticas, aunque en silencio.

Según un informe publicado en marzo por PwC, de unas 4,000 empresas que reportaron compromisos climáticos a la iniciativa Carbon Disclosure Project el año pasado, solo el 16% revirtió sus metas, mientras que el 47% las mantuvo y el 37% las profundizó. Asimismo, el 67% que tenía metas verdes estaba camino de alcanzarlas. Antes, se acusaba a las empresas de hacer promesas y no hacer nada para cumplirlas. Hoy, en cambio, parecen trabajar en la descarbonización, pero sin hacer alharaca.

También están perfeccionando el rigor de sus metas. Algunas están alejándose del uso de ineficaces compensaciones de carbono como medio para alegar que son neutras en carbono, señala Thomas Day, del centro de investigación NewClimate Institute, entre ellas, Microsoft, Google e easyJet. The Economist analizó data de la iniciativa Objetivos Basados en la Ciencia (SBTi), entidad sin fines de lucro que verifica metas climáticas, y observó que el porcentaje de empresas que buscan emisiones de "alcance 3" en sus metas aumentó de 28% el 2022 a 67% el 2024. Dicha categoría incluye contaminación creada en sus cadenas de suministro y por el uso de sus productos.

Es una buena noticia porque cuando las empresas tienen metas verdes, la descarbonización tiende a ser una consecuencia. La proveedora de índices bursátiles MSCI analizó las alrededor de 2,400 empresas grandes y medianas de su índice global y halló que, en los últimos tres años, las que tienen metas verdes redujeron en 8% su intensidad de emisiones —las que provienen de las operaciones de la empresa y de la energía que compran—. La disminución fue de 3% en aquellas sin metas.

No obstante, persisten abundantes problemas. Uno es que los sectores donde hay retrocesos son cruciales para ralentizar el cambio climático, entre ellos, petróleo y gas, que enfrenta dificultades para descarbonizar rentablemente. A inicios de este año, el CEO de BP, Murray Auchincloss, anunció un viraje de energías renovables hacia combustibles fósiles y, el 22 de julio, se supo que las petroleras Shell, Enbridge y Aker BP abandonaron el grupo asesor de la SBTi establecido para definir qué significa "cero neto" para su sector. Habrían tomado esa decisión porque tal meta implicaría que no desarrollen nuevos yacimientos.



BLOOMBERG

Goldman Sachs y Morgan Stanley han abandonado la NZBA, lo mismo que algunos de Canadá y Japón.

Las compañías financieras también están retrocediendo. Al igual que HSBC, grandes bancos estadounidenses, entre ellos Goldman Sachs y Morgan Stanley, han abandonado la NZBA, lo mismo que algunos de Canadá y Japón. El centro de investigación Instituto de Economía Energética y Análisis Financiero estima que dichas compañías representan el 40% de los activos totales de esa alianza.

> "Si la peor acusación que los ambientalistas pueden hacerle a una empresa es su tendencia a actuar discretamente, entonces es una señal de progreso".

Los mismos problemas afligen a organizaciones similares, como la iniciativa Cero Neto para Administradoras de Activos. Este año, Wells Fargo, otro banco estadounidense, desechó algunos de sus planes verdes y, en marzo, el suizo UBS pospuso sus metas climáticas luego de adquirir Credit Suisse. Parte del problema para las instituciones financieras es el cambio del entorno político, incluso antes del retorno de Donald Trump a la Casa Blanca.

Senadores republicanos han señalado que formar parte de alianzas verdes podría violar reglas antimonopolio. Desde la reelección de Trump, la presión ha aumentado. En enero, diez fiscales estatales amenazaron a las mayores compañías financieras estadounidenses, incluidas BlackRock y Goldman Sachs, con tomar acciones legales si no cambiaban sus políticas climáticas y de diversidad.

La consecuencia es que las compañías que siguen descarbonizando están más renuentes a alardear. En las teleconferencias trimestrales de empresas de los índices S&P 500 o STOXX Europe 600, las menciones del cambio climático disminuyeron de 427 en el primer trimestre del 2022 a 246 en el primero de este año. La imposibilidad de jactarse podría provocar que haya empresas que comiencen a cuestionarse si vale la pena establecer metas verdes. Asimismo, aquellas que esperaban que sus credenciales ecológicas brindarían un impulso al precio de sus acciones, se han decepcionado.

Sin embargo, el hecho de que muchas perseveren en silencio apunta a una conclusión reconfortante: saben que pasar a la acción es beneficioso para sus resultados financieros, independientemente de lo que los políticos digan o hagan. Si la peor acusación que los ambientalistas pueden hacerle a una empresa es su tendencia a actuar discretamente, entonces es una señal de progreso.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

POLÍTICA

RESPONDIÓ A DELIA ESPINOZA

JNJ aclara situación de Patricia Benavides en la Fiscalía

El abogado de la fiscal suprema, Juan Peña, señala que su patrocinada debe ser reinstalada en su cargo de forma inmediata; advierte que Espinoza podría ser denunciada constitucionalmente.

BRITANIE ARROYO



Precisión. Espinoza había requerido a la JNJ una nueva aclaración sobre los alcances de la resolución que disponía la reposición de Benavides en el Ministerio Público.

La Junta Nacional de Justicia (JNJ) respondió formalmente a la fiscal de la Nación, Delia Espinoza, aclarando que la sanción de 60 días calendario impuesta a la fiscal suprema Patricia Benavides ya fue cumplida el pasado 31 de julio.

La precisión fue realizada a través de un oficio remitido el 4 de agosto, tras una solicitud previa enviada por Espinoza el 1 de agosto.

Delia Espinoza había requerido a la JNJ una nueva aclaración sobre los alcances de la resolución que disponía la reposición de Benavides en el Ministerio Público, advirtiendo que persisten inconsistencias e irregularidades disciplinarias. Además, solicitó un pronunciamiento debidamente motivado por parte del órgano constitucional autónomo encargado de los nombramientos y sanciones en la carrera judicial y fiscal.

La JNJ respondió que, tras un acuerdo del pleno en sesión extraordinaria del 4 de agosto, se ratificó que la sanción ha sido cumplida, basándose en un decreto emitido el 31 de julio por la Dirección de Procedimientos Disciplinarios, el cual da por concluida la suspensión impuesta a Benavides "por los fundamentos allí expresados".

Este nuevo intercambio se suma a la tensión institucional en torno al posible retorno de Patricia Benavides al Ministerio Público, luego de haber sido suspendida mientras se investigaban presuntas faltas disciplinarias durante su gestión como fiscal de la Nación.

Por ahora, queda en manos de la fiscal de la Nación la decisión sobre el proceso de reposición de Benavides.

Al respecto, el abogado de la exfiscal de la Nación, Juan Peña, enfatizó que su patrocinada debe ser reinstalada en su cargo de forma inmediata, de lo contrario, advirtió que Espinoza podría ser pasible de una denuncia constitucional.

"Lo que vamos a hacer es esperar que la Junta Nacional resuelva nuestro pedido. Y, en todo caso, plantear una denuncia constitucional si es que es lo que corresponde", dijo a RPP.

EN CORTO

Falta. Peña recordó que los demás integrantes de la Junta de Fiscales Supremos, a través de un oficio, conminaron a Espinoza que resuelva la reposición de Benavides lo antes posible, por lo que insistió en que si esta no acata la resolución de la JNJ estaría cometiendo una falta.


Más info en gestion.pe

PUERTAS

MINDEF COLOMBIA

Fuerzas Militares protegen soberanía

Frente a la creciente controversia territorial con Perú por la Isla Chinería, en el río Amazonas, en declaraciones a medios colombianos, el ministro de Defensa de Colombia, Pedro Sánchez, recalcó que las Fuerzas Militares del país están obligadas a proteger la soberanía e integridad del territorio colombiano.

DIFUSIÓN



ELECCIONES 2026

Ahora Nación subsana omisiones

La agrupación Alianza Electoral Ahora Nación, de Alfonso López Chau, presentó ante el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) la documentación de subsanación de omisiones para formalizar su inscripción como alianza política y participar en las elecciones generales del 2026.

EL 25 DE AGOSTO

PJ evaluará pedido de prófugo líder de Perú Libre

El Poder Judicial evaluará el próximo lunes 25 de agosto el pedido del prófugo líder de Perú Libre (PL), Vladimir Cerrón, quien busca ser excluido de la investigación preparatoria por presunto financiamiento ilegal de la campaña electoral de su partido en el año 2021. La audiencia estará a cargo del juez del Sexto Juzgado de Investigación Preparatoria Nacional, Leodan Cristóbal Ayala.

MUNDO

POR TASAS DE EE.UU.

Brasil presenta ante OMC pedido de consultas sobre aranceles

AFP



Es la primera medida del gobierno de Lula da Silva.

(EFE) El Gobierno de Brasil anunció ayer que presentó ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) un pedido de consultas con Estados Unidos sobre los aranceles de hasta el 50 % que ese país ha impuesto sobre las importaciones brasileñas.

El Ministerio de Relaciones Exteriores señaló en un comunicado que los gravámenes comerciales "violan de forma flagrante compromisos centrales asumidos por EE.UU. en la OMC", como los techos arancelarios negociados en el marco de la organización.

Asimismo, reiteró la "disposición" de las autoridades brasileñas a negociar y dijo esperar que las consultas "contribuyan a una solución".

Se trata de la primera medida que toma el Gobierno del presidente Luiz Inácio Lula da Silva tras la imposición de los aranceles, aunque la parálisis de este organismo internacional pone en cuestión la efectividad de la medida a largo plazo.

BREVES

GUERRA EN UCRANIA

Trump dispuesto a reunirse con Putin y con Zelenski

(AFP) El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, dijo estar dispuesto a reunirse con su homólogo ruso, Vladimir Putin, y con el ucraniano, Volodimir Zelenski, para intentar poner fin a la guerra en Ucrania.

Lo aseguró tras calificar de "muy productiva" una reunión entre su enviado Steve Witkoff y Putin que, según funcionarios estadounidenses, no evitará sanciones a los países que compren a Rusia petróleo y armas.

TENSIÓN COMERCIAL

EE.UU. impone 25% adicional en aranceles a India

(AP) Donald Trump firmó una orden ejecutiva para imponer un arancel adicional del 25% a India por sus compras de petróleo ruso, elevando a 50% los gravámenes combinados impuestos a ese país.

Los aranceles entrarían en vigor 21 días después de la firma de la orden, lo que significa que India y Rusia podrían tener tiempo para negociar con el gobierno sobre los impuestos a la importación.





Encuentra este contenido en nuestra web

JAIME AGUIRRE Socio fundador de Phoenix Group

Silver Age, la segunda curva del liderazgo

Claves para que los profesionales mayores de 50 años se mantengan vigentes y sigan aportando valor estratégico a las organizaciones y a la sociedad.


ISTOCK

En el contexto actual de transformación demográfica y acelerados cambios en el mundo del trabajo, los profesionales *silver age* (mayores de 50 años) enfrentan desafíos pero también oportunidades para reinventarse, contribuir estratégicamente y ejercer un liderazgo intergeneracional con un impacto duradero en las organizaciones.

Longevidad y experiencia como activos

Según la OCDE, la población mayor de 55 años representará el 30 % de la fuerza laboral en países desarrollados para el 2030. En Latinoamérica, el grupo entre 50 y 64 años también crece de manera acelerada, presionando positivamente a las organizaciones a fortalecer modelos de inclusión laboral.

Aunque podrían existir ciertos prejuicios en algunos entornos, las personas *silver age* cuentan con ventajas diferenciales: profundidad técnica, solidez emocional, verdaderas redes de contacto, conocimiento del negocio, prestigio y experiencia para tomar decisiones informadas en situaciones críticas. Estos atributos los convierten en agentes valiosos para enfrentar entornos complejos, formar nuevos talentos y diseñar estrategias sostenibles.

¿Qué sigue tras la vida ejecutiva?

Cuando finaliza su etapa ejecutiva en una empresa, el profesional senior no pierde sus capacidades: al contrario, se fortalecen por la madurez emocional. Sería un desperdicio grande para la sociedad desaprovechar este talento. Hay varios espacios donde pueden seguir contribuyendo a otro ritmo.

1. Mentoría y transferencia de conocimiento: los programas corporativos de mentoría pueden capitalizar su conocimiento para fortalecer al talento joven y preservar la cultura organizacional.

2. Consultorías especializadas: áreas como la gestión de proyectos, desarrollo organizacional, temas legales o financieros, pueden aprovechar la experiencia desarrollada del ejecutivo senior como una ventaja competitiva.

3. Gobierno corporativo: cada vez más organizaciones integran profesionales senior en juntas directivas y comités por la visión a largo plazo, sentido ético y capacidad de análisis profundo.

4. Docencia y programas de posgrado: las universidades valoran la incorporación de profesionales experimentados como docentes, especialmente en áreas como administración, finanzas, liderazgo, derecho o innovación por su capacidad de conectar la teoría con la práctica.

5. Emprendimiento *silver*: según el Global Entrepreneurship Monitor, las personas mayores de 50 años tienen la mayor tasa de éxito en emprendimientos, gracias a su ímpetu emocional, y su capital social y financiero que les permite liderar proyectos con mayor cautela y sostenibilidad.

> "La vigencia profesional no ocurre por inercia, sino que requiere planificación previa, actitud proactiva y acción estratégica".

6. Nuevos nichos: el crecimiento del mercado de productos y servicios para adultos mayores abre oportunidades únicas para quienes, desde su experiencia, comprenden mejor estas necesidades.

7. Servicio social: los *silver age* pueden generar alto impacto desde espacios como gobiernos locales, tribunas de opinión, organizaciones benéficas o iniciativas de apoyo a poblaciones vulnerables, con mayor desprendimiento que quienes aún están construyendo su presente.

Claves para mantenerse vigente

La vigencia profesional no ocurre por inercia, sino que requiere planificación previa, actitud proactiva y acción estratégica. Algunas claves esenciales son:

• Actualización continua: especialmente en competencias tecnológicas, comunicación y colaboración virtual.

• Marca personal: comunicar con claridad su propuesta de valor en redes profesionales y en espacios presenciales.

• Mentalidad de aprendizaje: mostrar apertura al cambio, disposición al aprendizaje constante y espíritu de colaboración intergeneracional.

• Redes profesionales activas: participar en comunidades, foros y redes de networking que abran nuevas oportunidades.

• Bienestar integral: cuidar la salud física y emocional es clave para sostener energía, claridad mental y resiliencia.

La etapa *silver age* no marca un final, sino una segunda curva de crecimiento profesional. Las empresas que saben integrar este talento acceden a ventajas competitivas significativas, y quienes se preparan para esta etapa pueden liderar con sabiduría, experiencia y renovado propósito. Reconocer el valor de esta generación no solo mejora su bienestar emocional, sino que también constituye una estrategia inteligente para el futuro del trabajo y la sostenibilidad de las empresas y de la sociedad.*